



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

## **TRABAJO DE GRADO**

### **TEMA:**

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS INDIVIDUALES Y CONJUNTOS HABITACIONALES, EN EL CANTÓN URCUQUI DE LA PROVINCIA DE IMBABURA."

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTORA:** KATHERINE PAMELA GUDIÑO GORDILLO

**DIRECTOR:** ING. MARCELO VALLEJOS

**IBARRA, FEBRERO 2014**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto se trata de un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS INDIVIDUALES Y CONJUNTOS HABITACIONALES en el cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura, que surge a través de una idea de ayudar al desarrollo económico y social de los habitantes del cantón para mejorar su calidad de vida, se realizó un estudio de conocimiento del cantón y con técnicas de investigación se pudo observar necesidades insatisfechas en los pobladores que no cuentan con vivienda propia o que muchas viviendas construidas que necesitan remodelación, por lo cual con el estudio de mercado se pudo comprobar que la población cree necesario y conveniente la creación de una inmobiliaria, debido al desarrollo y migración poblacional con la cual contará el cantón a través de los años por la creación de proyectos importantes que el gobierno está realizando, uno de ellos es la ciudad del conocimiento YACHAY; con un debido análisis de la oferta y la demanda se encontró una demanda potencial a satisfacer alta por lo que la empresa decidió cubrir un mínimo porcentaje del total de la demanda para poder satisfacer parte del mercado potencial, además se realizó un estudio de ubicación observando lugares de arrendamiento para prestar los servicios de arquitectura, ingeniería y diseño de interiores, la ubicación de la empresa le permitirá a la población acceder a sus servicios de manera rápida y fácil; realizando un estudio financiero se pudo determinar que el proyecto es factible y tiene una rentabilidad favorable, debido a que su precio de venta es asequible a la población así como también para la obtención de un crédito, al mismo tiempo sus indicadores financieros son positivos y la recuperación se da en un plazo adecuado; la creación de la empresa tendrá una gestión empresarial que ayude a lograr el propósito y alcance de metas, objetivos planteados con la ayuda y colaboración del personal que laborará en la empresa. Por lo cual, se considera que el presente proyecto es sostenible y sustentable, debido a que con el pasar del tiempo podrá convertirse en una gran empresa constructora que ofrecerá nuevos programas habitacionales, priorizando ante todo, el precio y la ubicación.

## **ABSTRACT**

This Project is a feasibility study to create an enterprise of INDIVIDUAL HOUSING CONSTRUCTION AND HOUSING COMPLEXES in the Urcuqui county of Imbaura's province, which arises through an idea of helping the economic and social development of the people for improving their quality of life a study was done using research techniques was possible to observe unsatisfied needs in settlers who do not have their own house or that many housings need remodeling, therefore the market research failed to verify that the population believes that is necessary and convenient the creation of a real estate agency , due to development and immigration which the canton will have through the years by the creation of major projects being conducted by the government; one of them is the city of knowledge YACHAY with a due analysis of supply and demand it found a potential demand to be satisfied, so the enterprise decided to cover minimum percentage of the total demand in order to satisfy part of the potential market, also held a location study looking for rental locations to provide the architecture engineering, and interior design service, the enterprise will be located so quick and easy for its residents; doing a financial study it was possible to determine that the project is feasible and it has favorable profitability because its selling price is affordable to the population , as well as for obtaining a credit, at the same time its financial indicator are positive , and the recovery is given within an appropriate period; the creation of the enterprise will have a proper business management that will help us obtain ,and reaches the goals , objectives with the support ,and collaborations of the suitable personnel. It is considered that this project is sustainable due to the time may become a large construction firm that will offer new housing programs giving priority first of all the price and the place.

## AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

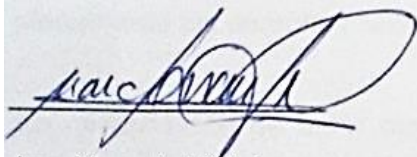


**Nombre:** Katherine Gudiño  
**C.I.:** 100329430-1

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada **KATHERINE PAMELA GUDIÑO GORDILLO**, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS INDIVIDUALES Y CONJUNTOS HABITACIONALES, EN EL CANTÓN URCUQUI DE LA PROVINCIA DE IMBABURA**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 17 días del mes de Julio del 2013.



Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Katherine Pamela Gudiño Gordillo , con cédula de ciudadanía N° 100329430 -1 , manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **"Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas individuales y conjuntos habitacionales, en el cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura."**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

**Nombre:** Katherine Gudiño

**Cédula:** 100329430-1

Ibarra, a los 13 días del mes de febrero de 2014.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

#### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

##### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	100329430-1	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Gudiño Gordillo Katherine Pamela	
DIRECCIÓN:		Secundino Peñafiel 2-91 y Ricardo Sánchez	
EMAIL:		<a href="mailto:Katherinegudino_g@hotmail.com">Katherinegudino_g@hotmail.com</a>	
TELÉFONO FIJO:		2607688	TELÉFONO MÓVIL: 0994972256

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	"Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas individuales y conjuntos habitacionales, en el cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura."
AUTOR (ES):	Katherine Pamela Gudiño Gordillo



FECHA:	2014 / febrero/13
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoria CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Marcelo Vallejos

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Katherine Pamela Gudiño Gordillo**, con cédula de ciudadanía Nro. **100329430-1**, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

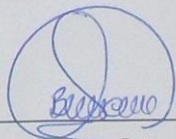
El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 13 días del mes de febrero de 2014.

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

  
**Nombre:** Katherine Gudiño  
**C.C.:** 100329430-1

  
**Nombre:** Ing. Betty Chávez  
**Cargo:** JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## DEDICATORÍA

*Este trabajo va dedicado con mucho cariño primero a mis padres que me dieron la fuerza de seguir adelante a cada instante y que han estado junto a mí en los buenos y malos momentos, que me han brindado su confianza su apoyo y la oportunidad de ser una mejor persona y una excelente profesional.*

*A mi hermano por la ayuda brindada cuando lo necesitaba, por sus consejos, por ser mi pilar fundamental y un ejemplo para seguir adelante.*

*A una persona muy especial que con su apoyo incondicional, su presencia, su motivación, su paciencia, su cariño me brindo la ayuda para poder culminar exitosamente este proyecto en todo este tiempo.*

Katherine Pamela Gudiño Gordillo

## AGRADECIMIENTO

*Agradezco en primera instancia a la Universidad Técnica del Norte por haberme brindado la oportunidad de estudiar y conocer el mundo lleno de conocimientos y valores dentro de mi vida profesional.*

*A los docentes de la facultad por haber compartido sus conocimientos, y en muchas ocasiones consejos que nos ayudaron a nunca rendirnos y seguir adelante para culminar la carrera exitosamente.*

*A mis compañeros y amigos con los cuales compartir momentos agradables dentro y fuera de las aulas realizando tareas o investigaciones aportando un granito de arena para lograr nuestros objetivos y metas planteadas.*

*De manera muy especial agradezco a mis padres que con su ayuda económica y moral me dieron la valentía para estudiar y culminar mis estudios de una manera exitosa.*

*También quiero agradecer a la persona que me ayudo a realizar el proyecto mi tutor el Msc. Marcelo Vallejo por la dirección y orientación dentro del trabajo, por su tiempo, sus consejos que me permitieron culminar mi proyecto.*

*Katherine Pamela Gudiño Gordillo.*

## ÍNDICE

### TEMAS Y SUBTEMAS

Portada.....	i
Resumen Ejecutivo.....	ii
Abstract.....	iii
Declaración de autoría.....	iv
Informe del Director del trabajo de Grado.....	v
Cesión de derechos de autor.....	vi
Autorización.....	vii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento.....	x
Índice de Temas y Subtemas.....	xi
Índice de Cuadros.....	xviii
Índice de Gráficos.....	xxii
Justificación.....	xxiv
Objetivos.....	xxv
Metodología.....	xxvi
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>27</b>
Diagnóstico Situacional.....	27
Antecedentes.....	27
Objetivos del Diagnóstico.....	28
Objetivo General.....	28
Objetivos Específicos.....	28
Matriz de Relación Diagnóstica.....	29
Análisis de Variables Diagnósticas.....	31

Aspectos Geográficos y Demográficos.....	31
Distribución Poblacional.....	33
Riesgos Naturales.....	37
Actividad Económica.....	38
Cantidad y Características de la vivienda.....	42
Construcción de la Matriz AOOR.....	47
Identificación de la oportunidad de la inversión.....	49
 <b>CAPÍTULO II</b> .....	 50
Marco Teórico.....	50
Empresa.....	50
Definición.....	50
Características de la empresa.....	50
Administración.....	51
Definición.....	51
Importancia.....	51
Procesos de Administración.....	52
Objetivos de la Administración.....	53
Estudio de Mercado.....	54
Segmentación de Mercado.....	54
Mercado Meta.....	55
Demanda.....	55
Demanda Insatisfecha.....	55
Oferta.....	56
Precio.....	56

Comercialización.....	57
Estudio Técnico.....	57
Macrolocalización.....	58
Microlocalización.....	58
Inversión Fija.....	59
Inversión Diferida.....	59
Capital de Trabajo Inicial.....	60
Inversión Total.....	60
Estudio Económico – Financiero.....	61
Presupuesto de Ingresos y Egresos.....	61
Proyección de Ingresos.....	62
Proyección de Egresos.....	63
Presupuesto de Ventas.....	64
Presupuesto de Producción.....	65
Presupuesto de Materiales.....	65
Presupuesto de Mano de Obra.....	65
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación.....	65
Presupuesto de Gastos Administrativos y Venta.....	66
Presupuesto de Gastos Financieros.....	67
Balance de Situación Financiera Inicial.....	67
Estado de Resultados Proyectados.....	67
Flujo de Caja Proyectado.....	68
Costo de Capital.....	68
Valor Actual Neto.....	69
Tasa Interno de Retorno.....	69



Período de Recuperación de la Inversión.....	70
Relación Costo – Beneficio.....	70
Estructura Organizativa y Funcional.....	71
Misión.....	71
Visión.....	71
Objetivos.....	72
Estructura Organizacional.....	72
Estructura Funcional.....	73
Construcción.....	74
Definición.....	74
Materiales de construcción.....	74
Tipos de construcción.....	75
Viviendas y Conjuntos Habitacionales.....	76
Definición de vivienda.....	76
Definición de conjunto habitacional.....	77
Tipos de vivienda.....	77
 <b>CAPÍTULO III.....</b>	 <b>79</b>
Estudio de Mercado.....	79
Introducción.....	79
Objetivos.....	79
Objetivo General.....	79
Objetivos Específicos.....	79
Matriz de Variables del Estudio de Mercado.....	81
Identificación del Servicio.....	82

Población y Muestra.....	82
Calculo de la muestra.....	83
Análisis de resultados de encuestas aplicadas.....	85
Resultado de Encuestas a los posibles clientes.....	85
Resultado de Encuestas a las Constructoras.....	97
Análisis de las entrevistas.....	108
Segmentación del Mercado.....	108
Análisis de la Oferta Histórica.....	109
Proyección de la Oferta.....	111
Análisis de la Demanda Histórica.....	112
Proyección de la Demanda.....	113
Demanda Potencial a Satisfacer.....	115
Mercado Meta.....	116
Estrategias de Mercado.....	116
Análisis de Comercialización.....	116
Análisis de Distribución.....	118
Conclusiones del Estudio de Mercado.....	118
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>119</b>
Estudio técnico.....	119
Tamaño del proyecto.....	119
Localización del Proyecto.....	120
Macrolocalización.....	120
Microlocalización.....	121
Matriz de Factores Comparativos.....	122

Matriz de Selección.....	122
Ingeniería del proyecto.....	127
Distribución de la Planta.....	127
Explicación de la Planta.....	128
Presupuesto Técnico.....	129
Inversión Fija.....	129
Inversión Variable o Capital de Trabajo.....	134
Inversión Diferida.....	139
Financiamiento.....	140
Talento Humano.....	141
Operación del Proyecto.....	141
Diagrama de Procesos.....	141
Actividades para el diseño de una casa individual.....	142
Actividades para el diseño de un conjunto habitacional.....	144
 <b>CAPÍTULO V</b> .....	 146
Estudio Financiero y Económico.....	146
Inversión y Financiamiento del proyecto.....	146
Amortización.....	146
Estado de Situación Inicial.....	148
Presupuesto de Ingresos.....	149
Presupuesto de Costos y Gastos.....	151
Estado de Resultado Proforma.....	156
Flujo de Caja Proyectado.....	158
Evaluadores Financieros.....	158

Costo de oportunidad.....	158
Valor Actual Neto.....	159
Tasa Interno de Retorno.....	160
Costo / Beneficio.....	161
Recuperación del dinero en el tiempo.....	162
Conclusiones de los Evaluadores Financieros.....	163
 <b>CAPÍTULO VI.....</b>	 164
Estudio Organizacional.....	164
Denominación de la empresa.....	164
Confirmación Jurídica.....	164
Organización de la empresa.....	166
La empresa.....	166
Misión.....	167
Visión.....	167
Políticas.....	167
Valores.....	168
Estructura Organizacional.....	169
Identificación de Funciones.....	171
Matriz de Competencias Laborales.....	174
Reglamento Interno de Trabajo.....	177
Código de Ética.....	183
 <b>CAPÍTULO VII.....</b>	 188
Estudio de Impactos.....	188

Impactos.....	188
Análisis de Impactos.....	188
Impacto Económico.....	188
Impacto Social.....	190
Impacto Ambiental.....	191
Impacto Empresarial.....	192
Matriz General de Impactos.....	194
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>195</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>196</b>

## ÍNDICE CUADROS

Nº 1 Matriz de Relación Diagnóstica.....	29
Nº 2 Uso del Suelo del Cantón.....	32
Nº 3 División política del cantón Urcuquí.....	34
Nº 4 Distribución poblacional por sexo y parroquias.....	34
Nº 5 Crecimiento poblacional del 2001 al 2010.....	35
Nº 6 Proyección de crecimiento de la población.....	36
Nº 7 Categoría ocupacional del cantón.....	39
Nº 8 Ramas de actividad del cantón Urcuquí.....	41
Nº 9 Viviendas y Hogares en el cantón Urcuquí.....	43
Nº10 Promedio de personas por vivienda.....	43
Nº11 Tendencia o propiedad de la vivienda.....	44
Nº12 Tipo de vivienda del cantón Urcuquí.....	46
Nº13 Matriz AOOR.....	47
Nº14 Matriz de variables del estudio de mercado.....	81
Nº15 Estratificación por parroquias del cantón Urcuquí...	84



Nº16 Género de la población.....	85
Nº17 Tipo de vivienda.....	86
Nº18 Tendencia de la vivienda.....	87
Nº19 Necesidades Básicas y adicionales satisfechas.....	88
Nº20 Migración de la población.....	89
Nº21 Creación de Inmobiliaria.....	90
Nº22 Sugerencias para la compra de viviendas.....	91
Nº23 Servicios a Brindar.....	92
Nº24 Tipo de vivienda a adquirir por la población.....	93
Nº25 Alternativas para adquirir el servicio.....	94
Nº26 Forma de pago de la construcción de viviendas.....	95
Nº27 Aceptación para la creación de vivienda.....	96
Nº28 Incremento de la demanda de viviendas.....	97
Nº29 Tipo de vivienda más utilizada.....	98
Nº30 Costo de Material.....	99
Nº31 Costo de Mano de Obra.....	100
Nº32 Opciones para bajar los costos.....	101
Nº33 Tiempo de construcción.....	102
Nº34 Número de obreros apropiados para la obra.....	103
Nº35 Costo de una vivienda.....	104
Nº36 Tiempo de aprobación de trámites.....	105
Nº37 Incremento de viviendas del cantón.....	106
Nº38 Viviendas consideradas a construir en el cantón.....	107
Nº39 Viviendas construidas en los periodos presidenciales	110
Nº40 Oferta de viviendas en Ibarra 2001-2010.....	111

Nº41 Proyección de la oferta.....	112
Nº42 Déficit cualitativo y cuantitativo de viviendas.....	113
Nº43 Déficit de viviendas por persona.....	113
Nº44 Proyección de la demanda por personas.....	114
Nº45 Proyección de la demanda por viviendas.....	115
Nº46 Demanda potencial a satisfacer.....	115
Nº47 Demanda a cubrir y su crecimiento.....	119
Nº48 Valoración numérica de la matriz.....	123
Nº49 Matriz de factores comparativos.....	124
Nº50 Asignación de porcentajes de ponderación.....	125
Nº51 Matriz de ponderación de factores comparativos.....	125
Nº52 Distribución de la planta.....	129
Nº53 Valor de la tierra por metro cuadrado.....	130
Nº54 Maquinaria y Herramientas de trabajo.....	131
Nº55 Muebles y Enseres.....	132
Nº56 Equipo de computación.....	133
Nº57 Equipo y Materiales de Oficina.....	133
Nº58 Resumen de las inversiones fijas.....	134
Nº59 Personal del área administrativa.....	135
Nº60 Mano de Obra Directa.....	136
Nº61 Insumos de la construcción.....	137
Nº62 Total inversión variable o capital de trabajo.....	139
Nº63 Gastos de constitución.....	140
Nº64 Resumen de las Inversiones.....	140
Nº65 Inversión y financiamiento.....	140

Nº66 Talento Humano.....	141
Nº67 Inversión y Financiamiento.....	146
Nº68 Tabla de amortización.....	147
Nº69 Pago de interés anual.....	148
Nº70 Pago de capital anual.....	148
Nº71 Estado de Situación Inicial.....	149
Nº72 Demanda a cubrir por la empresa.....	150
Nº73 Precio de Venta proyectado.....	150
Nº74 Presupuesto de Ingresos.....	150
Nº75 Costo de insumos de la construcción.....	151
Nº76 Costo Total de insumos de la construcción.....	151
Nº77 Mano de obra Directa.....	152
Nº78 Costo Total de Mano de Obra Directa.....	152
Nº79 Costo Proyectado de Gastos Administrativos.....	153
Nº80 Porcentaje de Depreciación.....	153
Nº81 Depreciación de Activos Fijos.....	154
Nº82 Gasto Servicios Básicos.....	154
Nº83 Gasto Publicidad.....	155
Nº84 Gasto Arriendo.....	155
Nº85 Gasto Suministros de Oficina.....	156
Nº86 Otros Gastos.....	156
Nº87 Estado de Resultados Proforma.....	157
Nº88 Flujo de Caja Proyectado.....	158
Nº89 Costo de Oportunidad.....	159
Nº90 Flujo de Efectivo para el VAN.....	160

Nº91 Flujo de Efectivo para la TIR.....	161
Nº92 Ingresos y Egresos actualizados.....	161
Nº93 Periodo de Recuperación.....	162
Nº94 Resumen de los Evaluadores Financieros.....	163
Nº95 Organigrama Estructural.....	170
Nº96 Matriz de Competencias Laborales.....	174
Nº97 Valoración de Impactos.....	188
Nº98 Impacto Económico.....	188
Nº99 Impacto Social.....	190
Nº100 Impacto Ambiental.....	191
Nº101 Impacto Empresarial.....	192
Nº102 Impactos Generales.....	194

## **ÍNDICE**

## **GRÁFICOS**

Nº 1 Situación Geográfica del Cantón.....	31
Nº 2 Plano de conurbación de Urcuquí.....	33
Nº 3 Porcentaje de Categoría de Ocupación.....	39
Nº 4 Rama de Ocupación.....	42
Nº 5 Porcentaje de tendencia de la vivienda.....	45
Nº 6 Tipo de vivienda.....	46
Nº 7 Porcentaje de Género.....	85
Nº 8 Porcentaje de tipo de vivienda.....	86
Nº 9 Porcentaje de tendencia de vivienda.....	87
Nº10 Porcentaje de necesidades básicas y adicionales....	88
Nº11 Porcentaje de Migración Poblacional.....	89

Nº12 Porcentaje de creación de la Inmobiliaria.....	90
Nº13 Porcentaje de sugerencias para la compra.....	91
Nº14 Porcentaje de servicios a brindar.....	92
Nº15 Porcentaje de viviendas a adquirir por la población...	93
Nº16 Porcentaje alternativas para su adquisición.....	94
Nº17 Porcentaje formas de pago de la vivienda.....	95
Nº18 Porcentaje aceptación para la creación.....	96
Nº19 Porcentaje de incremento de demanda.....	97
Nº20 Porcentaje de vivienda más utilizada.....	98
Nº21 Porcentaje de costo de material.....	99
Nº22 Porcentaje de costo de mano de obra.....	100
Nº23 Porcentaje de opciones para bajar costos.....	101
Nº24 Porcentaje de tiempo de construcción.....	102
Nº25 Porcentaje de número de obreros necesarios.....	103
Nº26 Porcentaje del costo de una vivienda.....	104
Nº27 Porcentaje de tiempo de aprobación de trámites.....	105
Nº28 Porcentaje incremento de viviendas del cantón.....	106
Nº29 Porcentaje viviendas a construir en el cantón.....	107
Nº30 Mapa político de la provincia de Imbabura.....	120
Nº31 Croquis de la ubicación de la empresa.....	121
Nº32 Planos Arquitectónicos de la empresa.....	127
Nº33 Valoración de la tierra.....	130
Nº34 Logotipo de la empresa.....	164



## JUSTIFICACIÓN

La creación de una empresa inmobiliaria en el cantón Urcuquí es de gran importancia, porque permitió un desarrollo económico y empresarial como también un incremento en el empleo de sus habitantes, de igual manera contribuyó al desarrollo poblacional. Es un proyecto factible, porque este cantón es beneficiado con la creación de la ciudad del conocimiento (YACHAY), el cual atrajo a muchos pobladores interesados en el proyecto; debido a la falta de alojamiento dentro del cantón por la falta de sitios que brinden este tipo de servicios, viéndose obligados a buscar alternativas en diferentes lugares fuera del cantón.

El presente proyecto tuvo como beneficiarios de forma directa a los habitantes del cantón, debido a que sus ingresos se incrementaron gracias a nuevas plazas de trabajo, por la construcción de casas comerciales, o la ampliación de sus habitaciones en sus hogares destinadas a ser arrendadas; así también como los nuevos pobladores y autoridades en forma indirecta, por el progreso y la demanda que existió de una empresa inmobiliaria; formando convenios con las autoridades del municipio para la construcción de conjuntos habitacionales con financiamiento público.

El proyecto generó gran interés tanto en las autoridades del cantón, como en profesionales que conocen sobre el tema, ya que permitió generar empleo a sus habitantes, y a personas especializadas para llevar a cabo la creación de la empresa dentro del área administrativa, como operativa. Este proyecto fue una idea original puesto que ningún proyecto de este tipo se ha realizado dentro del cantón, ya que todos los proyectos se concentraban en la capital de la provincia y no en sus alrededores.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas individuales y conjuntos habitacionales en el cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del estudio.

Establecer las bases teóricas y científicas para la sustentación del proyecto a través de revisión de bibliografía.

Efectuar el estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, precios y comercialización del proyecto.

Determinar la localización, el tamaño y las inversiones que requiere el estudio.

Realizar el estudio económico financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

Diseñar la estructura organizacional y funcional de la empresa, para la administración eficiente de los recursos y el cumplimiento de los objetivos.

Identificar los impactos y su ejecución del proyecto, en el aspecto económico, social, ambiental, y educativo.

## METODOLOGÍA

Entre los principales métodos que se van a utilizaron dentro de la presente investigación tenemos las siguientes:

**MÉTODO INDUCTIVO.-** En el presente proyecto este método ayudó a la realización de la observación del medio y a la búsqueda de problemas existentes dentro del cantón, con la finalidad de llegar a plantear de manera clara y precisa el tema que se desea a realizar; y así encontrar las soluciones más factibles y adaptables al proyecto a través de encuestas y entrevistas.

**MÉTODO ANALÍTICO.-** Este método fue utilizado para realizar el análisis individual del estudio de mercado, a través de los resultados de las entrevistas y encuestas que se realizaron dentro del proyecto tanto a profesionales expertos en el tema, como a los habitantes del cantón, también nos permitió conocer la factibilidad del proyecto a través de los análisis financieros respectivos.

**MÉTODO SINTÉTICO.-** Dentro del proyecto el método sintético fue de ayuda para determinar las soluciones existentes, y así determinar las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto, a través de los análisis respectivos de las entrevistas, encuestas y registro de observación que se realizarán durante la investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

El Ecuador está incrementando su desarrollo a través muchas actividades, las cuales favorece a su crecimiento económicamente; entre estas se encuentra el sector de la construcción que cada vez se incrementa más dentro de todas las provincias del país.

La provincia de Imbabura ha incrementado su desarrollo en el sector de la construcción con el pasar de los tiempos, lo cual ha permitido que sus habitantes sientan necesidad de satisfacer sus deseos, obteniendo infraestructuras adecuadas, tales como vivienda, sitios de recreación, centros de educación etc. Es por eso que en el cantón San Miguel de Urququí se desarrolla uno de los proyectos más importantes de la provincia de Imbabura conocido como: “La Ciudad del Conocimiento o YACHAY”.

El nombre de Urququí fue originado cuando en el cantón habitaron familias indígenas conocidos como Urququíes, quienes le dieron el nombre aborigen URCUCIQUE; URCU que significa cerro y CIQUE significa asiento esto es decir: “Asiento de Cerro”; este cantón cuenta con las siguientes parroquias rurales: Cahuasquí, La merced de Buenos Aires, Pablo Arenas, Tumbabiro, San Blas.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del 2010, el número de pobladores que habitan en el cantón San Miguel de Urququí es de 15.671 dividido entre hombres y mujeres de todas las edades.

La mayor actividad que los pobladores realizan está enfocada en la agricultura, ganadería, sin dejar a un lado actividades de industria manufacturera como también el comercio al por mayor y menor, pero en menor porcentaje la población se dedica a actividades de construcción, y de la misma manera no existen empresas inmobiliarias que ayuden a incrementar ese indicador. En la actualidad el cantón se encuentra en un desarrollo muy importante el cual permitirá el crecimiento de su población, gracias a la migración de personas de las diferentes provincias del país, debido a la creación del YACHAY; pero el cantón Urcuquí no se encuentra preparado para recibir a más población puesto que no cuenta con servicios de hospedaje o viviendas que puedan arrendar o comprar los nuevos habitantes.

## **1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del estudio para la construcción de una inmobiliaria en el cantón Urcuquí.

### **1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Investigar los aspectos geográficos y demográficos del cantón Urcuquí.

Establecer el nivel socio-económico de la población del cantón Urcuquí.

Determinar la cantidad y características de las viviendas donde habitan los pobladores dentro del cantón Urcuquí.

### 1.3. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**CUADRO Nº 1 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

<b>OBJETIVO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>FUENTE DE ESTUDIO</b>
Investigar la geografía y demografía del cantón Urcuquí.	Aspectos geográficos y demográficos	Ubicación	Secundaria	Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
		Límites	Secundaria	Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
		Suelo	Secundaria	Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
		Distribución Poblacional	Secundaria	Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
		Riesgos Naturales	Secundaria	Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
				Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
				Investigación Bibliográfica.	INEC PDOT
Establecer el nivel socio-económico de la población del cantón Urcuquí.	Nivel socio-económico	Actividad económica	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC PDOT
		Categoría Ocupacional del cantón	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC PDOT

		Rama de ocupación	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC PDOT
Determinar la cantidad y características de las viviendas donde habitan los pobladores dentro del cantón Urcuquí	Cantidad y características de las viviendas	Cantidad de viviendas en zonas urbanas y rurales.	Primaria. Secundaria.	Encuesta. Investigación Bibliográfica.	IMU. INEC. PDOT.
		Promedio de Personas por hogar.	Primaria. Secundaria.	Encuesta. Investigación Bibliográfica.	IMU. INEC. PDOT.
		Tendencia o propiedad de la vivienda.	Primaria. Secundaria.	Encuesta. Investigación Bibliográfica.	IMU. INEC. PDOT.
		Tipo de vivienda.	Primaria. Secundaria.	Encuesta. Investigación Bibliográfica.	IMU. INEC. PDOT.

**ELBORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Ilustre Municipio de San Miguel de Urcuquí

**AÑO:** 2013

## 1.4. ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS

### 1.4.1. ASPECTOS GEOGRÁFICOS Y DEMOGRÁFICOS

El cantón San miguel de Urcuquí se encuentra ubicado al norponiente de la provincia de Imbabura; a continuación se describen las siguientes características.

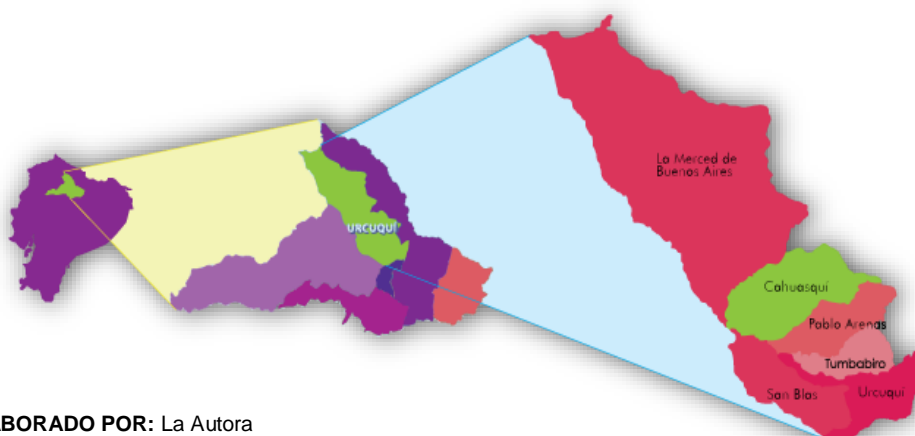
#### Ubicación

Las coordenadas geográficas del cantón abarcan desde 78° 07' 07" hasta 78° 32' 08" longitud este y 00° 22' 16" hasta 00° 47' 42" latitud norte, se encuentra ubicado a 136,6 km de Quito y 23,6 km de Ibarra, con una superficie de 779,74 kilómetros y una densidad demográfica de 6,67 hab/km<sup>2</sup>.

#### Límites

El cantón Urcuquí limita al norte y al este con el cantón Ibarra, al suroriente con el cantón Antonio Ante, al sur poniente con el cantón Cotacachi, y al norponiente con el cantón San Lorenzo de la provincia de Esmeraldas.

#### GRÁFICO N° 1 SITUACIÓN GEOGRAFICA DEL CANTÓN



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Ilustre Municipio de San Miguel de Urcuquí

AÑO: 2013

#### Suelo



Es importante analizar el uso del suelo en el cantón San Miguel de Urcuquí ya que según datos del INEC (Censo 2010) el 61,44% de la población se dedican a las actividades agrícolas, ganaderas y silvícolas que representan la base de su economía.

**CUADRO Nº 2 USO DEL SUELO DEL CANTÓN**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>HECTAREAS</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Bosque Natural	28.102,32	36,04%
Cultivo	14.610,35	18,74%
Cultivo/Pasto	11.476,77	14,72%
Paramo	10390,44	13,33%
Vegetación arbustiva	5.796,95	7,43%
Pasto Cultivado	4.016,57	5,15%
Pasto Natural	2.266,37	2,91%
Área erosionada	1.116,08	1,43%
Centro Poblado	123,13	0,16%
Cuerpo de Agua	74,74	0,1%

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

**AÑO:** 2013

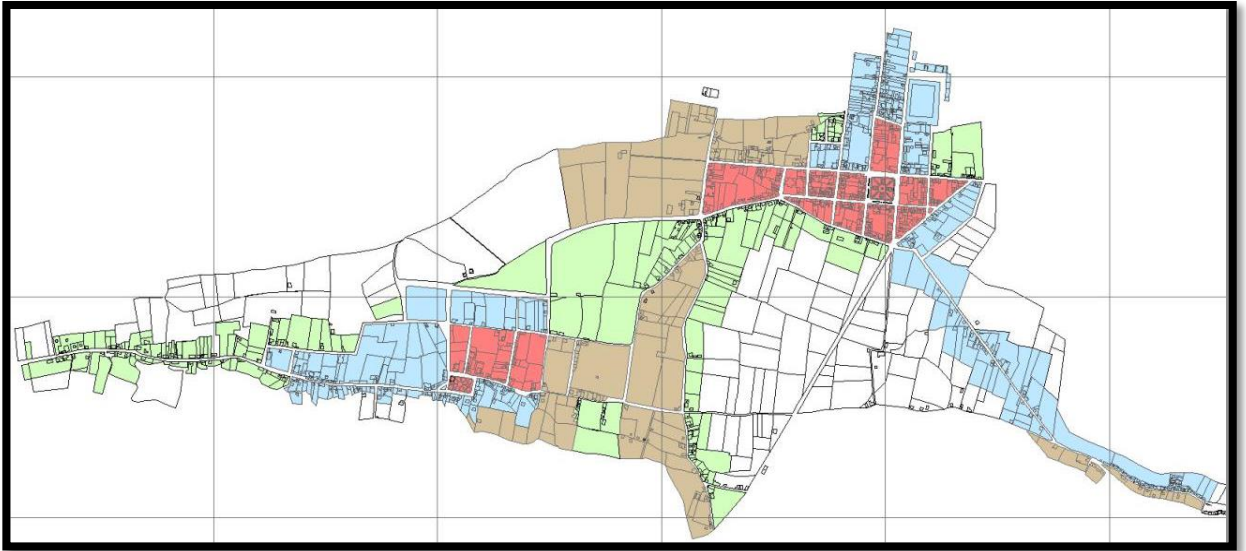
De acuerdo con el cuadro el mayor porcentaje del territorio se dedica a la producción de cultivos y cultivos/pasto, seguidos en un porcentaje similar los bosques naturales y paramos del cantón.

### **Áreas urbanas y centros poblados**

La parroquia que cuenta con la mayor cantidad de área urbana y centros poblados dentro del cantón es la ciudad de Urcuquí o más conocida como cabecera cantonal y por la cercanía de la parroquia San Blas se las considera una sola área urbana, sin embargo aún no son consolidadas. En

las demás parroquias también existe concentración de población pero en cantidades menores a la de la cabecera cantonal.

## **GRÁFICO N°2 PLANO DE CONURBACIÓN URCUQUÍ – SAN BLAS**



**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

**AÑO:** 2013

### **Uso y ocupación de suelos urbanos**

En el Cantón Urcuquí, y dentro de sus áreas urbanas existen edificaciones que van de uno a dos pisos y según el Coeficiente de Utilización del Suelo (CUS) estas construcciones predominan con un 90% del territorio, pero no se puede descartar edificaciones de tres y cuatro pisos pero en pocas cantidades

#### **1.4.2. DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL**

Es importante conocer algunos datos poblacionales según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010, ya que nos permitirá saber detalladamente la población existente y su crecimiento dentro del cantón.

El cantón San Miguel de Urququí posee una superficie de 757 Km<sup>2</sup>; cuenta con 6 parroquias las cuales son San Blas, Urququí, Tumbabiro, Pablo Arenas, Cahuasquí, La Merced de Buenos Aires. A continuación se detallara la división política del cantón.

### CUADRO Nº 3 DIVISIÓN POLÍTICA DEL CANTÓN URQUQUÍ

PARROQUIA	EXTENSIÓN	ALTURA	TEMPERATURA °C
Urququí	56,62 Km <sup>2</sup>	1.600-3.180msnm	19
San Blas	75,28 Km <sup>2</sup>	2.226-2.718msnm	16,64
Tumbabiro	38,02 Km <sup>2</sup>	1.800-3.500msnm	20
Pablo Arenas	57,77 Km <sup>2</sup>	1.800-4.000msnm	17
Cahuasquí	105,54 km <sup>2</sup>	1.600-4.400msnm	16,9
Buenos Aires	433,74 Km <sup>2</sup>	1.400-3.999msnm	16

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Ilustre Municipio de San Miguel de Urququí

AÑO: 2013

La población total del cantón San Miguel de Urququí es de 15.671 habitantes que se encuentra distribuidos entre hombres y mujeres dentro de sus diferentes parroquias.

### CUADRO Nº 4 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL POR SEXO Y PARROQUIAS.

NOMBRE DE PARROQUIA	2010		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL
URQUQUI	2.548	2.657	5.205
CAHUASQUI	936	877	1.813
LA MERCED DE BUENOS AIRES	989	904	1.893
PABLO ARENAS	1.068	1.050	2.118
SAN BLAS	1.468	1.547	3.015
TUMBABIRO	816	811	1.627
<b>TOTAL</b>	<b>7.825</b>	<b>7.846</b>	<b>15.671</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013

El cantón San Miguel de Urququí según el censo de población y vivienda 2010 existen 15.671 habitantes y realizando una comparación con el censo en el 2001 ha tenido un crecimiento poblacional total del 8,97%; esto se debe a que en los últimos tiempos ha existido migración del sector rural al sector urbano o más conocido como la cabecera cantonal de Urququí. La mayor población de Urququí se encuentra en los sectores rurales.

**CUADRO Nº5 CRECIMIENTO POBLACIONAL POR PARROQUIAS DEL  
2001 AL 2010**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>POBLACIÓN 2001</b>	<b>POBLACIÓN 2010</b>	<b>CRECIMIENTO %</b>
San Blas	2.800	3.015	7,6%
Urququí	4.499	5.205	15,69%
Tumbabiro	1.603	1.627	1,49%
Pablo Arenas	2.045	2.118	3,57%
Cahuasquí	1.874	1.813	-
Buenos Aires	1.560	1.893	21,34%
<b>TOTAL</b>	<b>14.381</b>	<b>15.671</b>	<b>10,80%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

Según el cuadro se puede observar que el incremento de la población se da en todas la parroquias del sector menos en Cahuasquí ya que puede ser por motivos de fallecimiento o migración de los habitantes, el mayor crecimiento se da en la parroquia de Buenos Aires debido que en los últimos años el acceso a salud y educación mejoró, seguido de Urququí gracias a la migración del sector rural, por necesidades de los pobladores para adquirir servicios más fácilmente. Las demás parroquias incrementaron su población pero en porcentajes menores. Realizando una se puede decir que San Miguel de Urququí junto con la parroquia de San Blas han incrementado su población en mayor porcentaje. Es así que el incremento general del cantón es del 10,80% o 1290 habitantes más.

La población que migra con frecuencia tiene entre 20 y 39 años, ya que la mayoría de los jóvenes piensas que no tienen oportunidad de desarrollarse

profesionalmente en su cantón, y tampoco cuentan con oportunidades laborales; ese es el motivo por el cual se causa la migración.

### **Proyección del crecimiento de la población al 2030**

Se ha realizado un estudio de proyección del crecimiento o decremento de la población para el año 2030, elaborada por cada parroquia considerando los datos de la población de los censos de población y vivienda del 2001 y el 2010.

A continuación se presentará el cuadro de crecimiento poblacional para el 2030 realizado por el Ilustre Municipio de Urcuquí dentro del plan de desarrollo de ordenamiento territorial:

#### **CUADRO Nº 6 PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN.**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>POBLACIÓN 2001</b>	<b>POBLACIÓN 2010</b>	<b>POBLACIÓN 2030</b>
URCUQUÍ	4.499	5.205	6.022
SAN BLAS	2.800	3.015	3.247
TUMBABIRO	1.603	1.627	1.651
PABLO ARENAS	2.045	2.118	2.194
CAHUASQUÍ	1.874	1.813	1.754
BUENOS AIRES	1.560	1.893	2.297
<b>TOTAL</b>	<b>14.381</b>	<b>15.671</b>	<b>17.077</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

**AÑO:** 2013

### 1.4.3. RIESGOS NATURALES

Dentro de los riesgos que corre el cantón San Miguel de Urcuquí se han determinado los siguientes: Inundaciones, deslizamientos de tierra y caída de rocas; para determinar cada nivel se ha empleado la calificación que el SISSE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador) en el caso de las inundaciones y los dos siguientes casos se lo ha determinado por un análisis geográfico.

**AMENAZA POR INUNDACIÓN:** De acuerdo al SIISE, en el cantón San Miguel de Urcuquí existe un grado de amenaza por inundación bajo, con una valoración 0, por lo que no se ve afectado por este riesgo natural.

**AMENAZA POR DESLIZAMIENTOS:** Existe una ocurrencia alta de deslizamientos en un área de 27,35 km<sup>2</sup> que representa el 3,63% del territorio, la parroquia en donde se observa este tipo de suceso es La Merced de Buenos Aires. En cambio 80,76 km<sup>2</sup> se encuentra con una amenaza media, que se encuentra también en Buenos Aires y también en la parroquia de Pablo Arenas.

**AMENAZA POR CAÍDA DE ROCAS:** Existe una ocurrencia alta de caídas en el 7,65% del territorio, es decir en 57,54 km<sup>2</sup> que se localiza en Buenos Aires y 109,54km<sup>2</sup> se encuentra con una amenaza media y se presenta en la mayor parte del territorio.

Muchos de los deslizamientos de tierra que se encuentra en el cantón Urcuquí se da porque existe deforestación causa en su gran mayoría por la misma población, además de estos problemas naturales algunas parroquias del cantón deben enfrentar la sequía que se da en muchas ocasiones. Es por eso que independientemente de cómo se ocasionen los diferentes riesgos naturales la percepción de la población con respecto al cantón es que existe vulnerabilidad en las construcciones civiles.

#### **1.4.4. ACTIVIDAD ECONÓMICA**

La actividad económica se la puede establecer revisando la Población Económicamente Activa (PEA) ya que se puede conocer la parte de la población total que participa en la producción económica de diferentes actividades. Dentro de la Población Económicamente Activa (PEA) se toma en cuenta a personas mayores de una cierta edad que tienen un empleo o que no lo tienen pero están en busca de uno, excluyendo a los pensionados, jubilados, amas de casa, estudiantes, rentistas, y menores de edad.

A continuación se describirá factores que determinan la Población Económicamente Activa (PEA) como son: Categoría de Ocupación, Rama de Actividad; Numera de horas trabajadas.

#### **CATEGORÍA DE OCUPACIÓN:**

En el cantón San Miguel de Urcuquí se puede observar a través del Censo de población y vivienda realizado en el año 2010, las categorías de ocupación de la Población Económicamente Activa (PEA), la población se dedica en un porcentaje medio a trabajar por cuenta propia, siendo en mayor porcentaje los pobladores dedicados a la agricultura, ganadería y silvicultura, y en un menor porcentaje se encuentra el trabajo como comerciante, como jornalero o también conocido como peón, como empleado u obrero del sector empresarial privado, como empleado doméstico, patrono o socio. Con un debido análisis se puede concluir que en el cantón San Miguel de Urcuquí claramente predomina el sector agropecuario, y que la mayoría de población trabaja como jornalero, lo que significa que en el cantón existe una precariedad laboral.

### CUADRO Nº 7 CATEGORÍA OCUPACIONAL DEL CANTÓN

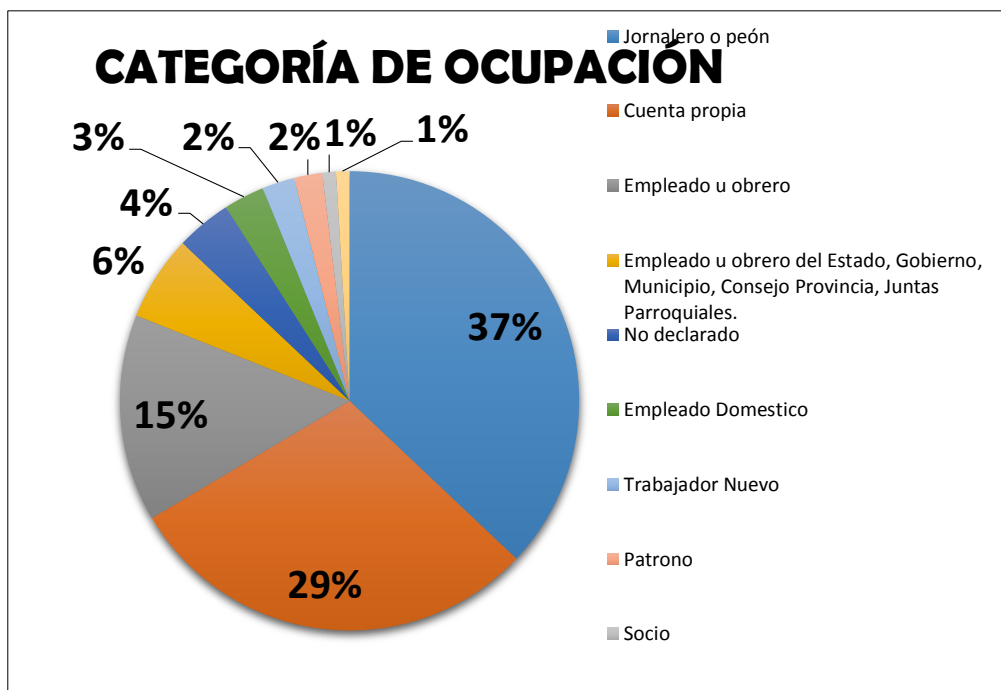
CATEGORÍA DE OCUPACIÓN	PERSONAS	PORCENTAJE
Jornalero o peón	2.283	37,06%
Cuenta propia	1.812	29,42%
Empleado u obrero	898	14,58%
Empleado u obrero del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincia, Juntas Parroquiales.	369	5,99%
No declarado	241	3,91%
Empleado Domestico	177	2,87%
Trabajador Nuevo	141	2,29%
Patrono	122	1,98%
Socio	59	0,96%
Trabajador no remunerado	58	0,94%
<b>TOTAL</b>	<b>6.160</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013

### GRÁFICO Nº 3 PORCENTAJE DE CATEGORÍA DE OCUPACIÓN



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013



## **RAMAS DE ACTIVIDAD:**

En esta categoría se puede observar la división de la Población Económicamente Activa (PEA) según actividades de trabajo que se desarrollan dentro el cantón San Miguel de Urcuquí, y la actividad que más de sobresale con mayor porcentaje se dedica a la agricultura, ganadería y silvicultura, seguido se encuentran los comerciantes al por mayor y menor, y un bajo porcentaje trabaja en la industria manufacturera. Dentro de otras actividades podemos encontrar transporte, administración pública, y enseñanza que juntos representan un porcentaje significativo, dentro de la rama de construcción y actividades inmobiliarias podemos observar que en el cantón solo se dedica en porcentajes menores.

De acuerdo con estos datos estadísticos se puede observar que la economía del cantón esta direccionada exclusivamente al sector primario.

**CUADRO Nº 8 RAMAS DE ACTIVIDAD DEL CANTÓN SAN MIGUEL DE  
URCUQUÍ**

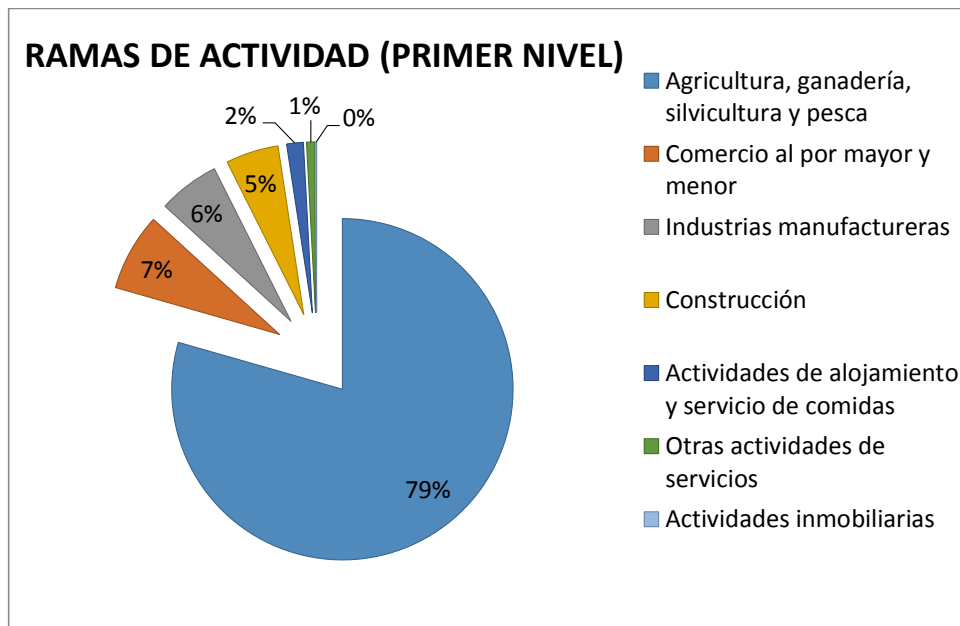
<b>RAMAS DE ACTIVIDAD (PRIMER NIVEL)</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3.785	61,44%
No declarado	434	7,05%
Comercio al por mayor y menor	350	5,68%
Industrias manufactureras	277	4,50%
Construcción	238	3,86%
Actividades de los hogares como empleadores	176	2,86%
Transporte y almacenamiento	152	2,47%
Administración pública y defensa	142	2,31%
Trabajador Nuevo	141	2,29%
Enseñanza	138	2,24%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	75	1,22%
Actividades de servicio administrativo y de apoyo	61	0,99%
Actividades de la atención de la salud humana	50	0,81%
Otras actividades de servicios	37	0,60%
Información y comunicación	26	0,42%
Artes, entrenamiento, y recaudación	17	0,28%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	16	0,26%
Actividades Financieras y de seguros	14	0,23%
Distribución del agua, alcantarillado y gestión de desechos	11	0,18%
Suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	9	0,15%
Explotación de minas y canteras	6	0,10%
Actividades inmobiliarias	3	0,05%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	2	0,03%
<b>TOTAL</b>	<b>6.160</b>	<b>100,00%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

#### GRÁFICO Nº 4 RAMA DE OCUPACIÓN DE LA PEA



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013

#### 1.4.5. CANTIDAD Y CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

##### CANTIDAD DE VIVIENDA EN ZONAS URBANAS Y RURALES

Según el Censo de Población y Vivienda del 2010 elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) se puede observar que las viviendas y los hogares se encuentra en su mayoría en las zonas rurales, pero también se puede observar que en zonas urbanas aún se encuentra un considerable número de viviendas y hogares que conjuntamente forman las parroquias del cantón San Miguel de Urcuquí.

**CUADRO Nº 9 VIVIENDAS Y HOGARES EN EL CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ**

ZONAS	VIVIENDAS	HOGARES
URBANA	831	862
RURAL	3.221	3.266
<b>TOTAL</b>	<b>4.074</b>	<b>4.128</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

**PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR**

Dentro del cantón de San Miguel de Urcuquí y según los datos del último Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 se puede observar entre la población total de 15.671 habitantes y el total de hogares que es de 4.128, existe un promedio de 3 a 4 personas por vivienda en la mayoría de parroquias de este cantón.

**CUADRO Nº 10 PROMEDIO DE PERSONAS POR PARROQUIA**

PARROQUIA	TOTAL DE PERSONAS	TOTAL DE HOGARES	PROMEDIO
URCUQUÍ	5.201	1.343	3,87
SAN BLAS	3.015	831	3,63
TUMBABIRO	1.624	448	3,63
PABLO ARENAS	2.110	537	3,93
CAHUASQUI	1.813	517	3,51
BUENOS AIRES	1.893	452	4,19

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

## TENDENCIA O PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

En el último censo del país realizado en el año 2010 y según los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos se puede observar en el cuadro y en el gráfico que los hogares o la población que habita en el cantón San Miguel de Urcuquí en su mayoría cuentan con una vivienda propia sin deuda, pero también se puede observar que muchos de los habitantes cuentan con un vivienda prestada y que no han tenido que pagar valor ninguna por la propiedad, existe también habitantes que tienen una vivienda propia pero de forma heredada o regalada por algún pariente, pero sobre todo se puede observar que un número considerable de pobladores no cuentan con una vivienda y es por ello que recurren a un arriendo para dar seguridad a su familia y un techo donde vivir dentro del cantón; esto puede deberse a muchas causas ya sea por problemas económicos o porque dentro del cantón no existen una empresa que pueda brindarles este tipo de servicios.

### CUADRO Nº11 TENDENCIA O PROPIEDAD DE LA VIVIENDA DEL CANTÓN

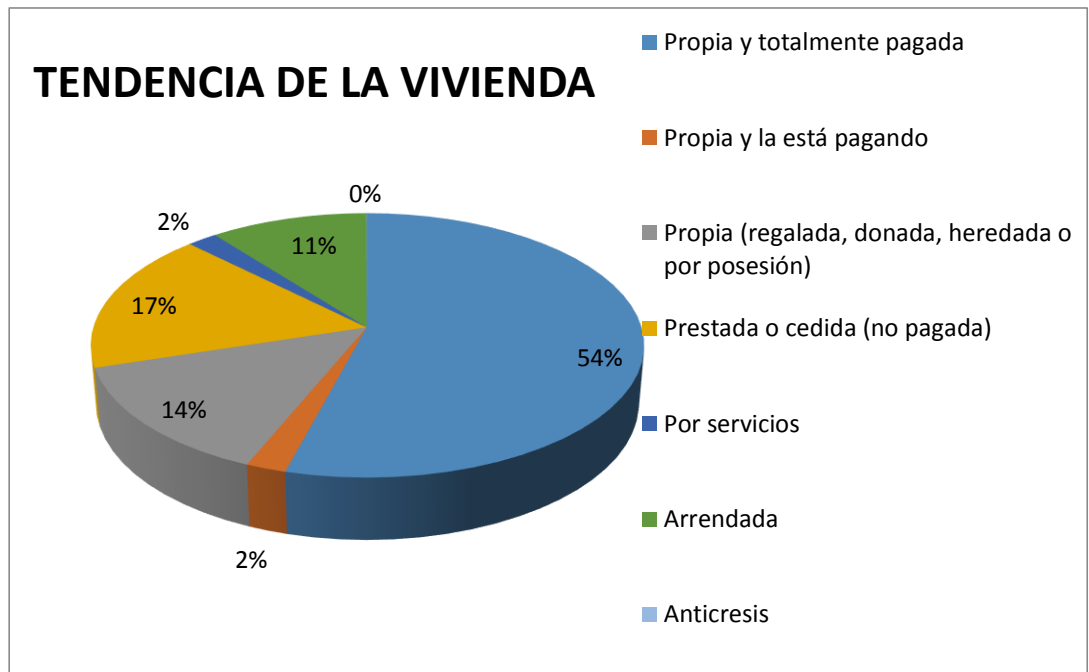
TENDENCIA O PROPIEDAD	ZONAS	
	URBANA	RURAL
Propia y Totalmente pagada	430	1.806
Propia y la está pagando	36	50
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión)	100	474
Prestada o cedida no pagada	119	594
Por servicios	10	73
Arrendada	167	268
Anticresis	-	1
<b>TOTAL</b>	<b>862</b>	<b>3.266</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013

## GRÁFICO Nº5 PORCENTAJE DE TENDECIA DE LA VIVIENDA EN EL CANTÓN



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

AÑO: 2013

## TIPO DE VIVIENDAS DEL CANTÓN

En el cantón San Miguel de Urcuquí y según los censos del 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) podemos ver que en un gran número las viviendas que existen son de tipo casas o villas esto quiere decir que la gran mayoría de sus habitantes prefieren tener una construcción que satisfaga sus necesidades, con una diferencia notable las viviendas de media agua, con este análisis se puede entender que muchas familias u hogares prefieren tener una casa donde puedan vivir de forma adecuada de conformidad con sus gustos o preferencias y de acuerdo a su nivel económico.

**CUADRO Nº 12 TIPO DE VIVIENDA DEL CANTÓN SAN MIGUEL DE  
URCUQUÍ**

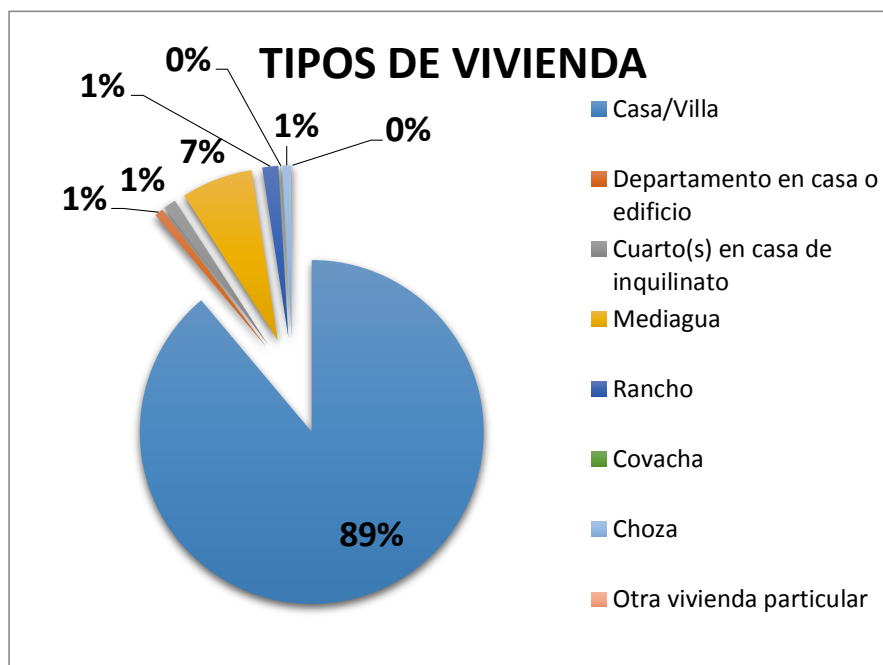
TIPO DE VIVIENDA	ZONAS	
	URBANA	RURAL
Casa o Villa	780	2.841
Departamento en casa o edificio	12	21
Cuartos en casa de inquilinato	20	28
Mediagua	41	232
Rancho	-	61
Covacha	-	2
Choza	-	34
Otra vivienda	-	2
<b>TOTAL</b>	<b>853</b>	<b>3.221</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

**GRÁFICO Nº 6 TIPOS DE VIVIENDA**



**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

### 1.5. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOOR.

**CUADRO Nº13 MATRIZ AOOR**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<p>La existencia de una gran cantidad de proveedores de insumos como (arena, cemento, ripio, varilla...) en la capital de la provincia de Imbabura de esta manera nos facilitan su adquisición.</p> <p>Al Ilustre Municipio de Urcuquí le interesa realizar alianzas y convenios estratégicos con la empresa para trabajar en sus futuras obras.</p>	<p>Existen una gran cantidad de empresas constructoras con un amplio conocimiento en el tema y años de experiencia dentro el cantón Ibarra además cuentan con un mercado establecido.</p> <p>El programa de beneficio social del Gobierno Nacional que hace la entrega de viviendas a la población que no tiene una vivienda propia por el bajo costo que tienen sus construcciones.</p>	<p>La construcción del proyecto Yachay o ciudad del conocimiento en el cantón San Miguel de Urcuquí ya que consigo traerá migración de población de sus alrededores.</p> <p>La generación de fuentes de empleo para los pobladores del cantón, incrementando el desarrollo económico y mejorando su calidad de vida.</p>	<p>La inversión inicial alta del proyecto, ya que sin apoyo de las instituciones financieras el proceso de construcción puede fallar y la empresa puede quebrar.</p>



<p>La existencia de algunas Instituciones Financieras que facilitan los créditos para las personas que no cuentan con vivienda propia así se facilitara la transacción entre los compradores y la empresa.</p> <p>El personal especializado como Arquitecto, Ingeniero Civil y Diseñador de Interiores conocedores sobre los temas de construcción para el diseño de las viviendas y conjuntos habitacionales que conforman la empresa.</p>	<p>La inestabilidad en los precios de la materia prima, provocando así el alza en los precios al momento de construir las viviendas.</p> <p>Las viviendas no son técnicamente construidas debido que sus habitantes prefieren hacerlo de una forma empírica y prefieren contratar obreros que conozcan sobre el tema.</p>	<p>La migración de pobladores de las zonas rurales a la zona urbana del cantón Urcuquí debido a que no poseen centros educativos y comerciales en sus parroquias.</p> <p>Monopolizar el mercado en el cantón Urcuquí de la construcción debido a la falta de competidores establecidos en la zona.</p>	<p>El bajo nivel de ingreso de los pobladores para acceder a la compra de viviendas dentro del cantón porque la actividad económica predominante del cantón es la agricultura y es muy inestable económicamente.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## **1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN.**

Luego de un debido diagnóstico al cantón San miguel de Urcuquí podemos detectar que con el incremento de población que existirá en los siguientes años gracias a la construcción que está realizando el gobierno sobre el YACHAY o más conocida como la ciudad del conocimiento y a la migración de la población de las áreas rurales a la cabecera cantonal debido que muchas parroquias no cuentan con servicios necesarios para su crecimiento económico, el proyecto de creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas o conjuntos habitacionales tiene la oportunidad de brindarle al cantón un crecimiento económico contribuyendo a crear más plazas de trabajo, como a su vez brindándole a la población tanto nacional una vivienda propia a un precio cómodo para que puedan acceder a ella y cubriendo todas las necesidades básicas para la población, así como también brindarle a la población extranjera que tiene diferentes culturas una vivienda digna en donde poder alojarse ya sea arrendando, alquilando o adquiriendo una de nuestras viviendas durante su visita, de esa manera hacerlos sentir como en su hogar disfrutando y conociendo una cultura diferente; esto se podrá observar a través de un debido análisis para obtener información que tipo de viviendas son los más adecuados para la adquisición fácil y rápido debido a su economía que se puede decir que se ubica en una clase media lo que permitirá que la empresa vaya creciendo a la par con el proyecto de la ciudad del conocimiento y al mismo tiempo ir consiguiendo ganancias para los inversionistas de la empresa. Por lo indicado es importante realizar el Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas individuales y conjuntos habitacionales en el cantón Urcuquí, provincia de Imbabura.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. EMPRESA**

##### **2.1.1. DEFINICIÓN.**

Según BRAVO, Mercedes (2010) pág. 76 define: *“Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.”*

Luego de un debido análisis he llegado a la conclusión que una empresa es toda organización que se dedica a realizar cualquier tipo de actividad económica sea esta de producción, industrialización, comercialización, de bienes o prestación de algún servicios, para así mejorar la economía de las personas y al mismo tiempo la del país, mejorando la calidad de vida de las familias o la colectividad.

##### **2.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA**

Según BRAVO, Mercedes (2010) pág. 79 entre las principales características destacadas dentro de la empresa consideramos las siguientes:

- a)** La gran mayoría de empresas se dedican a la actividad comercial o a la prestación de servicios y actividades de transformación.
- b)** Cuenta con una estructura formal de Organización.
- c)** Generalmente cuentan con personal capacitado.
- d)** Genera puestos de trabajo

- e) Constituye la principal fuente de renta para conseguir el máximo beneficio.

## **2.2. ADMINISTRACIÓN**

### **2.2.1. DEFINICIÓN**

Según GRIFFIN, Ricky, 2011 pág. 95 define:

*“Conjunto de actividades (incluye planeación, toma de decisiones, organización, dirección, y control) dirigidas a los recursos de una organización (humana, financiera, física, y de información) con el fin de alcanzar las metas organizacionales de manera eficiente y eficaz.”*

Luego de haber analizado los conceptos de administración se puede llegar a concluir que es un herramienta básica para el funcionamiento de la empresa ya que sirve para realizar las debidas organizaciones y saber cómo está conformada o como se va a conformar la empresa, que personal necesita y donde se encuentra ubicado cada uno de ellos dentro de la empresa, planea las actividades que sean necesarias para que la organización crezca de manera continua pero en forma eficaz y eficiente.

### **2.2.2. IMPORTANCIA**

Según GRIFFIN, Ricky, 2011 pág. 95 define: *“La administración es una actividad de máxima importancia dentro del que hacer de cualquier empresa, ya que se refiere al establecimiento, búsqueda y logro de objetivos.”*

El establecimiento y logro de objetivos, son tareas retadoras y productivas para cualquier tamaño de empresa, y descubriremos que los obstáculos administrativos que se nos presentan para lograr nuestro éxito, son muy

similares en todo tipo de actividad empresarial .El éxito de un organismo social depende, directa e inmediatamente, de su buena administración y sólo a través de ésta, de los elementos materiales, humanos, etc. con que ese organismo cuenta.

### **2.2.3. PROCESOS ADMINISTRATIVOS**

Según GRIFFIN, Ricky, 2011 pág. 97 la administración incluye: *“Cuatro funciones básicas de planeación y toma de decisiones, organización, dirección y control.”*

El proceso administrativo ayuda que la organización se dirija de mejor manera al cumplimiento de sus objetivos y metas planteadas y que las funciones de las personas que laboran dentro de la empresa se encuentren definidas de una manera justa y responsable a las cuales cada empleado debe apegarse dentro de la organización y de esa manera lograr el crecimiento esperado dentro de la institución.

Según GRIFFIN, Ricky, 2011 pág. 97 se detallará el proceso administrativo:

- a) Planeación y toma de decisiones:** Planear es definir las metas que se perseguirían y anticipar que acciones serán las adecuadas para alcanzarlas. La toma de decisiones, parte del proceso de planeación, incluye elegir un curso de acción de un conjunto de alternativas.
- b) Organización:** La organización es la unión y la coordinación de los recursos humanos, financieros, físicos de información y otros necesarios para la consecución de las metas.
- c) Dirección:** Es el conjunto de procesos utilizado para hacer que los miembros de una organización trabajen juntos para promover los intereses de la organización. Incluye la motivación y la comunicación

con empleos, individual o grupalmente, así como el contacto estrecho y cotidiano con las personas y la guía e inspiración hacia metas de equipo y de la organización.

- d) Control:** Es el monitoreo del desempeño y la implementación de los cambios necesarios. Mientras la organización se mueve hacia sus metas, los gerentes deben monitorear el progreso para asegurarse de que se desempeñe de forma tal que llegue a su destino en el tiempo designado.

#### **2.2.4. OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN**

Según GRIFFIN, Ricky, 2011 pág. 98 los objetivos que la administración cumple dentro del desarrollo financiero de una empresa son:

- a.** *Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social.*

*Eficacia.- Cuando la empresa alcanza sus metas.*

*Eficiencia.- Cuando logra sus objetivos con el mínimo de sus recursos.*

- b.** *Es permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla.*

- c.** *Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.*

Los objetivos son otra herramienta básica que una organización debe plantearse debido son un pilar fundamental para el crecimiento establecido de la institución, los objetivos ayudan al cumplimiento de metas de una manera rápida, también nos ayuda a la mejora de estrategias a largo o corto plazo de ser necesario.

## **2.3. ESTUDIO MERCADO**

Según BACA, Gabriel (2007) pág. 150 define: *“Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.”*

Dentro de este capítulo podemos observar algunas variables que nos ayudaran a la determinación de la aceptación del proyecto dentro del cantón, realizando una debida recolección y análisis de datos que nos permitan conocer las necesidades insatisfechas de la población dentro de estas variables se encuentran los precios, gustos y preferencias, etc.; y con los resultados podremos saber si es necesario o no la aplicación del proyecto; este estudio también nos permitirá observar con qué tipo de empresas estamos compitiendo para así realizar un estudio de marketing que nos permita ganar mercado y posicionarnos en él.

### **2.3.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Según KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2007) pág. 165 la segmentación de mercado se considera como: *“La subdivisión del mercado en el sub-conjunto homogéneo de clientes, en cualquier subconjunto cabe la posibilidad de ser seleccionadas como objetivo de marketing con el que se alcanzó con la mezcla de marketing distinta.”*

La segmentación de mercado lo podemos interpretar como la búsqueda de un mercado que tenga las posibilidades de adquirir el producto, para esto hay que determinar a qué tipo de personas vamos a dirigir nuestro producto y que necesitamos de ellas para que el marketing se dirija a nuestro segmento y captar su atención.

### **2.3.2. MERCADO META**

Según KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2007) pág. 174 el mercado meta consiste: *“En un conjunto de compradores que tienen necesidades y características comunes a los que la empresa u organización decide servir.”*

Es el mercado al cual la empresa se dirige o pone más atención para captar clientes, dentro de este mercado se encuentra todas los compradores potenciales en diferentes aspectos ya que con un estudio podemos observar a qué tipo de personas deberíamos llevar para que el producto o servicio se venda de manera más fácil y rápida y así conseguir una buena rentabilidad.

### **2.3.3. DEMANDA**

Según RIVERA, Jaime (2007) pág. 160 define que: *“La demanda es una cuantificación de los deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del consumidor y por los estímulos del marketing y de la competencia.”*

Se entiende que son todas las personas que adquieren el producto que ellos necesitan o ven necesario para satisfacer sus necesidades ya sea por su calidad o por su precio. La determinación de la demanda es uno de los puntos críticos en el estudio de viabilidad de un proyecto es por ello que su análisis permite conocer: oferta, demanda, demanda potencial.

### **2.3.4. DEMANDA INSATISFECHA**

Según BACA, Urbina (2006) pág. 45 concluye:

*“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros,*



*sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.”*

En la demanda insatisfecha se realiza un análisis con la oferta y la demanda para saber el número de personas o el porcentaje de mercado que todavía las empresas no lo cubren.

### **2.3.5. OFERTA**

Según BACA, Urbina (2006) pág. 42 define: *“Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de ofertantes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precios determinado.”*

Dentro de la oferta se puede destacar a todas las empresas existentes en un país, provincia, ciudad o cantón, existen diferentes tipos como comerciales, industriales o de servicios , los cuales introducen un producto al mercado y buscan su clientela para poder obtener rentabilidad.

### **2.3.6. PRECIO**

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) pág. 257 manifiesta que: *“Es la cantidad de dinero u otros elementos de utilidad que se necesitan para adquirir un producto. Es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el Mercado.”*

El precio del producto depende del criterio de la empresa, ya que puede variar por sus costos o por el porcentaje de utilidad que deseen adquirir, claro que se debe tomar en cuenta que el precio debe estar de acuerdo a la competencia para adquirir aceptación en el mercado.

El precio depende de: precios de la demanda, precios de la oferta y número de consumidores, margen de la rentabilidad esperada

### **2.3.7. COMERCIALIZACIÓN**

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) pág. 257, señala:

*“Un canal de distribución consiste en un conjunto de personas y empresas comprendidas en la transferencia de derechos de un producto al paso de este del productor al consumidor o usuario de negocios final, el canal incluye siempre al productor y al cliente final del producto en su forma presente, así como a cualquier intermediario como los detallistas y mayoristas.”*

La empresa dentro de análisis busca establecer formas de comercializar su producto o de llegar a los posibles consumidores de una manera rápida y fácil que le permita satisfacer sus necesidades de una manera adecuada y de esta forma conseguir la aceptación de los clientes.

### **2.3.8. PUBLICIDAD**

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) pág. 365 define: *“La Publicidad es toda forma de comunicación no personal que es pagada por una empresa identificada para presentar y promocionar ideas, productos o servicios.”*

Este es el método más utilizado por las empresas para introducir al mercado un producto ya que de esta manera se logra captar la atención de los clientes o posibles clientes con una buena publicidad el producto de la empresa puede tener aceptación o puede no ser aceptado.

## **2.4. ESTUDIO TÉCNICO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 53 define como: *“Es el diseño de la función de producción óptima que mejor utiliza los recursos disponibles, para obtener el producto o servicio deseado.”*

En este estudio analizaremos los lugares que sean más apropiados para la construcción del proyecto observando los factores que sean necesarios para encontrar la ubicación más factible; así como también establecer la inversión que necesita el proyecto tomando en cuenta su infraestructura, su adecuación, en la cual se establecerá el capital de trabajo con el que se los inversionistas cuentan y también cuanto es la inversión en las instituciones financieras.

#### **2.4.1. MACROLOCALIZACIÓN**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 56 la Macrolocalización se refiere a:

*“La ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente.”*

Es una herramienta que sirve para conocer geográficamente donde se encuentra o se encontrará ubicada la empresa, como puede ser país, ciudad, provincia, y hasta cantón, esto es necesario conocer para que la empresa funcione adecuadamente según el tipo de producto que desea ofertar a sus clientes.

#### **2.4.2. MICROLOCALIZACIÓN**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 57 la Microlocalización indica:

*“La mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se*

*debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.”*

Es un análisis que permite a la empresa conocer los factores positivos y negativos del lugar donde se encuentra o se encontrará ubicada; dentro de la ubicación geográfica escogida.

#### **2.4.3. INVERSIÓN FIJA**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 97 la inversión fija son: *“Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliaria, vehículos, herramientas etc.”*

Es la parte del presupuesto que direcciona a la adquisición de bienes tangibles para el funcionamiento de la empresa como son herramientas, maquinaria, que le permitirá a la empresa comenzar o mantener sus procesos en forma normal.

#### **2.4.4. INVERSIÓN DIFERIDA**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 97 define a la inversión diferida como:

*“Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, instalaciones, puestas en marcha, estructura organizativa, etc.”*

Dentro del proyecto conocemos como inversión variable la mano de obra o los salarios del personal administrativo que constituye a la empresa; también se encuentran gastos que varían de mes a mes, debido a que su

adquisición ya sea de un bien o servicio puede realizarse dependiendo al gasto que la empresa necesita realizar para la mejora de la empresa.

#### **2.4.5. CAPITAL DE TRABAJO INICIAL**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 98 el capital de trabajo inicial es:

*“La diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesarios para que funcione una empresa, es decir los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa.”*

El capital de trabajo se refiere al capital necesario con el que la organización necesita para comenzar su actividad económica dentro del mercado, o en diferentes casos para mejorar la empresa ya constituida, siendo un porcentaje apropiado para que la empresa pueda asumir los gastos que sean necesarios.

#### **2.4.6. INVERSIÓN TOTAL**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 98 concluye que la inversión total es:

*“La realización de una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto.”*

Se refiere al costo total del proyecto después de hacer un análisis respectivo de todo lo necesario para la constitución de la organización ya

sea de ámbito interno como es amoblar la oficina con todas las seguridades necesarias, como en el ámbito externo al momento de realizar todos los documentos necesarios para la apertura de la empresa. La inversión se la puede realizar con un porcentaje dado por los socios y la diferencia financiada con alguna institución financiera.

## **2.5. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 97 es: *“Permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos que generará y la manera que se financiará como proyecciones de operaciones netamente contables.”*

En este estudio se analizara el costo de la fabricación del producto para determinar su precio de venta, así como también la se realizara los cálculos finales para determinar la rentabilidad del proyecto, y si es económicamente rentable; En este estudio se utilizaran evaluadores financieros como el VAN y el TIR para determinar junto a los flujos de caja proyectados la recuperación de la inversión y determinar su factibilidad.

### **2.5.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 100 este presupuesto presenta:

*“El análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que le facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto. En la elaboración de los presupuestos se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto, ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones.”*

En este presupuesto se presenta de manera general todas las inversiones del proyecto para obtener como resultado la utilidad proyectada que la

empresa desea conseguir en los próximos años, en base a la proyección de sus ventas proyectas y a sus gastos adquiridos.

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 100 en la elaboración del presupuesto se deben incluir los siguientes pasos:

❧ **Revisión de la información básica:** Estudio de mercadeo, situación económica general, perspectivas del sector y tendencia histórica.

**Formulación de las bases para las proyecciones:** A partir de las proyecciones del estudio de mercado, y teniendo en cuenta las políticas financieras fijadas, se establecen los criterios para la preparación de los presupuestos.

**Preparación de los principales presupuestos:** Gastos de inversión, gastos operación, ingresos de capital, ingresos de operación, ingresos no operacionales y necesidades de financiamiento, que comprenden, entre otros, ventas, costo de ventas, gastos de administración y ventas, gastos financieros, otros ingresos y egresos, provisiones para impuestos de renta, activos fijos, capital, reservas, dividendos.

**Presentación de los estados financieros:** Entre los que se tienen estados de pérdidas y ganancias, flujos de caja, balance general y flujo neto.

## **2.5.2. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 101 la proyección de ingresos se efectúan:

*“Las estimaciones de ingresos para el periodo de vida previsto a precios constantes y corrientes del producto resultante al finalizar el respectivo*

*proyecto. Este periodo de vida puede ser distinto del ciclo de vida del proyecto y generalmente éste último es más corto que el primero.”*

Dentro del presupuesto de ingresos se detallara una proyección de las ventas que la empresa desea realizar anualmente de su producto o servicio y también otros ingresos que el negocio tenga fuera de su actividad real y que considere que mejorará la rentabilidad de la empresa.

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 101 una proyección de ingresos que garantice el cumplimiento de las obligaciones es clasificando los ingresos en cuatro grupos:

**Ingresos de operación:** Parte de las variaciones de la demanda y de los precios del producto previstos en el estudio de mercado y presenta la estimación de los ingresos por ventas, año por año.

**Ingresos no operativos:** Indican todos los tipos de ingresos que no corresponden a operaciones normales tales como activos financieros, venta de activos y valor de salvamento entre otros.

**Ingresos de Capital:** Son los aportes que se han fijado los inversionistas y la disponibilidad de capital.

**Ingresos Totales:** Consiste en la cuantificación año por año de los ingresos que se percibirán en la vida útil del proyecto.

### **2.5.3. PROYECCIÓN DE LOS EGRESOS**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 102 en esta proyección se presenta:



*“La secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Para ello se toma como base el calendario de la inversiones contempladas y las previsiones para la vida útil del proyecto, donde los egresos de operación y los otros egresos se comportan de modo aproximadamente constante.”*

En la proyección de gastos encontramos todos los gastos posibles en los que la organización puede incurrir para la contratación de personal o adecuación de la organización.

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 102 los egresos se distribuyen en tres tipos:

**Egresos de Operación:** Son los datos que sirvieron de base para el cálculo de la capacidad instalada (costo de ventas, gastos administrativos y gastos de venta).

**Egresos de inversión:** Son los datos utilizados en el calendario de inversiones y montaje en el estudio técnico se hacen las sumas anuales y establecen rubros para cada año respectivo.

**Otros egresos:** Son aquellos gastos que no obedecen a las operaciones habituales de la empresa tales como multas, demandas, pérdidas de colocación de activos financieros, entre otros.

#### **2.5.4. PRESUPUESTO DE VENTA**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 103, el presupuesto de ventas significa: *“Es la determinación de la cantidad de artículos que desea vender y que el consumidor estaría en capacidad de adquirir a un precio determinado.”*

La empresa realiza un análisis de venta de su producto o servicio de acuerdo a la demanda insatisfecha que se puede observar en el estudio de mercado para tomar una decisión del porcentaje que desean cubrir dentro de ese mercado para que la empresa consiga su ganancia esperada

#### **2.5.5. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 103 el presupuesto de producción hace referencia a: *“La cantidad que se debe producir para satisfacer las ventas planeadas, dejando un margen razonable para satisfacer las futuras ventas o ventas no previstas.”*

Este presupuesto analiza la producción que se va a realizar dentro del año según la capacidad de la maquinaria, recurso humano y de la capacidad de venta que tenga la organización para no obtener sobreproducción o subproducción al momento de realizar sus funciones.

#### **2.5.6. PRESUPUESTO DE MATERIALES**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 104 determina que: *“El número de unidades de materiales que será necesaria para la producción de una cantidad de bienes o prestación de servicios.”*

Con este presupuesto la empresa considera los gastos necesarios que se debe realizar en la compra de materia prima para la elaboración del producto, de acuerdo al presupuesto de producción que la organización haya considerado realizar en un periodo determinado.

#### **2.5.7. PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 104 este presupuesto comprende:

*“La determinación de los requerimientos del personal por el tiempo necesario para la producción de los bienes o servicios requeridos, a partir del proceso de producción con sus movimientos y tiempos, definidos en la ingeniería del proyecto.”*

Se analiza el personal necesario que va a necesitar la organización para la manipulación directa de los productos o servicios, su costo, su tiempo de labor dentro de la producción.

#### **2.5.8. PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág.105 incluye: *“Aquellos elementos que participan en el proceso de producción pero que no son ni materia prima, ni mano de obra directa. Incluyen una gran variedad de conceptos con características heterogéneos y que se clasifican como variable y fijos.”*

Dentro de este presupuesto se toma en cuenta gastos variables que no se encuentre involucrados dentro de materia prima o mano de obra, estos pueden ser gastos de luz, agua, que se encuentren adheridos al proyecto.

#### **2.5.9. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 106 este presupuesto incluye: *“ Los diferentes elementos que conforman estos gastos , los cuales son de distinta naturaleza y entre los que se encuentran Sueldos y prestaciones del personal administrativo, depreciación de activos, comisiones, servicios públicos, arrendamiento provisiones entre otros.”*

Se puede encontrar dentro de este presupuesto todo el personal que labora fuera de la parte productiva, y que se encarga de todo lo administrativo para la toma de decisiones, cumplimiento de normas, reglamentos y

objetivos y metas constituidas por la misma empresa para lograr un beneficio satisfactorio para la misma empresa.

#### **2.5.10. PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 107 este presupuesto contempla: *“Aquellos intereses que se originan en la financiación en las inversiones de la empresa y los resultados deficitarios durante la vida útil del proyecto, esta información se obtiene de la tablas de amortización de los créditos.”*

Dentro de este presupuesto se encuentra detallada la tabla de amortización de la deuda obtenida por la empresa con una institución financiera para analizar sus pagos dependiendo la venta de sus productos, y tomar una decisión que beneficie a la organización.

#### **2.5.11. BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL**

Según FIERRO, Ángel (2011) pág. 115 concluye que: *“Es el primer estado financiero y está compuesto por siete clases de cuentas las cuales son: Activos, Pasivos, Patrimonio, Cuentas de orden deudoras, Cuentas de orden Acreedoras, Cuentas de orden deudoras por contra y cuentas de orden acreedoras por contra.”*

Es un balance donde se detallará todos lo que la empresa posee al inicio de sus actividades económicas para realizar un análisis comparativo del crecimiento de la empresa en los próximos años.

#### **2.5.12. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 111 este estado mide:

*“Las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e intereses por concepto de préstamos; igualmente se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.”*

Este balance permite conocer de forma proyectada las ganancias esperadas por la institución tomando en cuenta todos sus ingresos y egresos proyectado y si la empresa es rentable, y si el resultado es negativo encontrar una manera de solucionarlo cambiando sus estrategias.

#### **2.5.13. FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 114 determina que:

*“El flujo de caja reviste de gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero.”*

El flujo de caja proyectado sirve para conocer la capacidad económica real que tiene la empresa en efectivo de sus ventas del producto o de la prestación de su servicio restando la depreciación de sus activos y el pago de la deuda.

#### **2.5.14. COSTO DE CAPITAL**

Según SAPAG, Nassir (2011) pág. 372 define:

*“El costo de capital representa la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un proyecto, para compensar el costo de oportunidad de los recursos destinados a él y el riesgo que deberá asumir. Con ella se descuentan los flujos futuros proyectados para calcular su valor actual neto.”*

Constituye un porcentaje para compensar al proyecto según su flujo de caja, permite conocer el análisis financiero para saber la rentabilidad del proyecto.

#### **2.5.15. VALOR NETO ACTUAL**

Según SAPAG, Nassir (2011) pág. 300 escribe que: *“El valor actual neto (VAN) es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión.”*

Es un indicador financiero que sirve para medir la rentabilidad neta del proyecto y la rentabilidad que se obtendrá después de la recuperación de lo invertido y el pago de la deuda.

#### **2.5.16. TASA INTERNA DE RETORNO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 302 pronuncia que:

*“La tasa interna de retorno conocida como la TIR refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.”*

Es un indicador financiero que analiza porcentualmente la factibilidad del proyecto, esto quiere decir que si la tasa es mayor a cero y positiva el proyecto es rentable o factible caso contrario la factibilidad del proyecto es nula y no hay manera de recuperar la inversión.

#### **2.5.17. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

Según SAPAG, Nassir (2011) pág. 307 atribuye que: *“El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.”*

Con este análisis del indicador financiero se puede llegar a conocer el tiempo que tomara la recuperación total del proyecto y conocer desde cuando la empresa va a obtener utilidades o beneficios netos de la venta de sus productos o la prestación de sus servicios.

#### **2.5.18. RELACIÓN COSTO - BENEFICIO**

Según SAPAG, Nassir (2011) pág. 307 conceptualiza:

*“La relación beneficio – costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN ya que cuando este es cero la relación beneficio – costo es igual a uno. Si el VAN es mayor que cero la relación es mayor que uno, y si el VAN es negativo, está es menor que uno.”*

Con la ayuda del valor neto se realiza un análisis el cual nos permitirá conocer el beneficio que el proyecto tiene en relación a sus ventas , cuanto es lo que la organización está recibiendo por la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

### **2.5.19. PUNTO DE EQUILIBRIO**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) pág. 109 analiza que: *“El punto de equilibrio es de suma importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación, para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones en relación con su manejo financiero.”*

Este indicador permite conocer a la organización el punto donde la empresa no gana ni pierde se mantiene y cuál es la producción necesaria para que la empresa comience a obtener los beneficios propuestos.

## **2.6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL**

### **2.6.1. MISIÓN**

Según PONCE, Guillermo (2012) define: *“La misión es el propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización por que define lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, y el para quien lo pretende hacer.”*

Es una análisis de lo que la organización quiere conseguir con la creación de un nuevo producto o de la prestación de servicios indicando todo lo que desea lograr dentro de su entorno, que pretende cumplir y la descripción en forma breve de lo que está ofertando.

### **2.6.2. VISIÓN**

Según PONCE, Guillermo (2012) concluye:

*“La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el*



*impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado.”*

Es un análisis futurista que la organización da a conocer para el cumplimiento de metas, objetivos, estrategias tomando en cuenta cambios en la tecnología, necesidades o cambios potenciales en el mercado, es una meta a cumplir a largo plazo para la organización.

### **2.6.3. OBJETIVOS**

Según COPYRIGHT (2012) direcciona que: *“Se entiende por objetivo a la meta o fin propuesto en una actividad determinada. También puede ser el fin del conjunto de todas nuestras acciones.”*

Son análisis individuales a corto plazo que la empresa necesita para llegar a obtener la rentabilidad deseada año tras año y de esa manera dar a conocer a sus clientes tanto internos como externos las actividades a realizarse para alcanzar todo lo propuesto.

### **2.6.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Según GROSS, Manuel (2010) determina que:

*“Es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos. Desde un punto de vista más amplio, comprende tanto la estructura formal (que incluye todo lo que está previsto en la organización), como la estructura informal (que surge de la interacción entre los miembros de la organización y con el medio externo a ella), dando lugar a la estructura real de la organización.”*

Es el soporte de una empresa en donde todos sus integrantes organizan, manejan y cooperan entre sí para el adecuado funcionamiento de la misma. Se podría considerar la columna vertebral de la empresa.

#### **2.6.5. ESTRUCTURA FUNCIONAL**

OVED, Helmy (2012), dice: *“La organización funcional determina la existencia de diversos supervisores, cada cual especializado en determinadas áreas. Esto determina que la organización funcional no cumple con el principio de unidad de mando.*

Es la división jerárquica de la empresa, y la definición funcional de cada empleado, para cumplir con una línea de mando directa entre supervisor y subordinados, mejorando la descentralización en la empresa.

OVED, Helmy (2012), establece que la organización funcional tiene las siguientes características:

Autoridad funcional o dividida. Es una autoridad que se sustenta en el conocimiento.

Ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa

Línea directa de comunicación. Directa y sin intermediarios, busca la mayor rapidez posible en las comunicaciones entre los diferentes niveles.

Descentralización de las decisiones. Las decisiones se delegan a los órganos cargos especializados.

Énfasis en la especialización. Especialización de todos los órganos a cargo.

## 2.7. CONSTRUCCIÓN.

### 2.7.1. DEFINICIÓN:

Según ROJO, Daniela (2013) pág. 203 concluye que:

*“Es el arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras. En un sentido más amplio, se denomina construcción a todo aquello que exige, antes de hacerse, disponer de un proyecto y una planificación predeterminada. También se denomina construcción a una obra ya construida o edificada, además a la edificación o infraestructura en proceso de realización, e incluso a toda la zona adyacente usada en la ejecución de la misma.”*

Construir es fabricar ya sea casas edificios carreteras, locales, dependiendo las necesidades de las personas que contratan el servicio, es hacer realidad lo que se encuentra plasmado en papeles como pueden ser proyectos, o adecuaciones de sitios ya existentes.

### 2.7.2. MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Según ROJO, Daniela (2013) pág. 206, los materiales de construcción pueden ser:

- a) **ARENA:** Se emplea este tipo de material como parte de morteros y hormigones.
- b) **ARCILLA:** Es químicamente similar a la arena, aunque es mucho más fina, la arcilla mezclada con polvo u otros materiales propios del suelo forma el barro, y se utiliza de diferente forma como por ejemplo Adobe, Ladrillo, Teja, Azulejos.
- c) **PIEDRA:** Estas se pueden utilizarse de forma directa sin tratar o como materia prima para crear otros materiales como puede ser el adoquín, mármol, pizarra, caliza, cal, cemento, hormigón.

- d) **METÁLICOS:** Lo más utilizados en este tipo de material son el hierro, y el aluminio y entre otros tenemos zinc, titanio, cobre, plomo.
- e) **ORGÁNICOS:** Fundamentalmente la madera y sus derivados aunque también se utilizan otros elementos como la paja, bambú, corcho, lino, tablero aglomerado, guadua.
- f) **SINTÉTICOS:** Plásticos derivados del petróleo, son empleados en la construcción. También pueden utilizarse sellantes, aglomerantes, aislantes, pintura, esmalte, barnices. Otros materiales sintéticos son los PVC, Poliestireno.

### 2.7.3. TIPOS DE CONSTRUCCIÓN

Según ROJO, Daniela (2013) pág. 212 las casas se pueden construir de distintas maneras. A continuación se describe dos métodos:

- a) **Casas construidas de manera convencional o en el lote.-** Este tipo de casa se construye en el lote donde va a permanecer.
- b) **Casas construidas en una fábrica.-** La armazón se manufactura en una fábrica y está diseñada para uso residencial a largo plazo. Entre las casas construidas de esta manera están:

**Casas prefabricadas.-** Una casa construida totalmente en una fábrica. Las secciones de la casa se construyen en la fábrica y se arman en el lote donde va a quedar instalada.

**Casas modulares.-** La estructura se construye en una fábrica, de acuerdo a los códigos de construcción locales, estatales y regionales, y se arma en el lote donde va a instalarse.

En su mayor parte las construcciones más aceptadas por los habitantes del país son las hechas de manera convencional, construidas con loza y con columnas ya que sus habitantes se sienten más seguros, pero en estos tiempos hay que tener en cuenta que una casa prefabricada tiene un costo más barato y es la mayoría de sus habitantes pueden acceder a su compra.

## **2.8. VIVIENDA Y CONJUNTOS HABITACIONALES**

### **2.8.1. DEFINICIÓN DE VIVIENDA**

Según POLANCO, León 2013 concluye que:

*“La vivienda es una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas. También se denomina vivienda a un apartamento, aposento, casa, domicilio, estancia, hogar, lar, mansión, morada, piso, etc.”*

Después de un debido análisis la definición de vivienda que puedo aportar es que es un lugar que se construye con el fin de que sea habitado por personas sea individual o en forma colectiva, para proporcionarles un refugio donde puedan albergarse durante malos tiempos climáticos, o darles un lugar donde puedan descansar o relajarse de todas la actividades que realizan durante el día.

### **2.8.2. DEFINICIÓN DE CONJUNTO HABITACIONAL**

Según el CÓDIGO DE EDIFICACIÓN DE LA VIVIENDA, 2007 pág. describe:

*“Se denomina conjunto habitacional a la división de un terreno en manzanas y lotes con uso predominantemente habitacional, con una o más vías públicas y con obras de urbanización para la dotación de infraestructura, equipamiento, comercio y servicios”.*

El conjunto habitacional se lo denomina como un lugar amplio donde se edifican viviendas con un mismo diseño e infraestructura, que pueden contener diferentes tipos de vivienda pero que tiene que ser realizada o construida de acuerdo a las normas legales de cada país; los conjuntos habitacionales se los construye con un determinado fin que es dar un techo o albergar a personas familias o comunidades que necesiten satisfacer este tipo de necesidad.

### **2.8.3. TIPOS DE VIVIENDAS**

Según POLANCO, León 2013, los tipos de vivienda difieren de acuerdo con las regiones del país y con las condiciones socioeconómicas.

- a) Casa o villa.-** La casa es una edificación que tiene fines de vivienda familiar y que está organizada en una o varias plantas y de una zona superior que puede se denomina terraza.
- b) Departamento.-** Se refiere a la unidad de vivienda que puede estar compuesta por una o más habitaciones y que forma parte de un edificio.
- c) Cuarto de inquilinato.-** Los cuartos de inquilinato se caracterizan por encontrarse en viviendas, destinados para el arrendamiento de pequeños cuartos.
- d) Mediagua.-** Es el nombre que se le da en Latinoamérica a viviendas de emergencia. El armado de la mediagua varía según las características del terreno donde se emplaza.

En nuestro país el tipo de vivienda por el que en su mayoría optan sus habitantes es tener su casa propia, ya sea para vivienda de ellos mismos o generar un ingreso a través de esa construcción colocándola en arriendo para alguna familia que lo desee.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN**

El Estudio de Mercado aplicado al cantón San miguel de Urcuquí tiene la finalidad de determina aspectos tales como: la existencia de las oferta sobre la construcción de viviendas y como están ofreciendo el bien a sus clientes el precio, la forma, el diseño. A través de este estudio también conoceremos la demanda real sobre la comercialización del bien, si existe la necesidad de viviendas para la población y observar la factibilidad del proyecto. Para este estudio se empleó técnicas de recopilación de datos como las entrevistas y encuesta las cuales nos permitirá conocer de mejor manera la situación actual que viven los pobladores.

#### **3.2. OBJETIVOS**

##### **3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Efectuar el estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, precios y comercialización del proyecto.

##### **3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Analizar la oferta y demanda existentes del cantón Urcuquí de viviendas y conjuntos habitacionales.

Identificar las expectativas y necesidades de los potenciales consumidores.

Determinar la demanda potencial a satisfacer de viviendas en el cantón San Miguel de Urcuquí de la provincia de Imbabura.



Realizar estrategias de comercialización de las viviendas que permitan obtener ingresos y el posicionamiento en el mercado.

### 3.3. MATRIZ DE VARIALBES DEL ESTUDIO DE MERCADO

**CUADRO Nº 14 MATRIZ DE VARIABLES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

<i>OBJETIVO</i>	<i>VARIABLE</i>	<i>INDICADORES</i>	<i>FUENTE</i>	<i>TÉCNICAS</i>	<i>FUENTE DE ESTUDIO</i>
Analizar la oferta y demanda existentes del cantón Urcuquí de viviendas y conjuntos habitacionales.	Oferta y Demanda	Viviendas construidas en años anteriores	Secundaria	Investigación Bibliográfica	MIDUVI
		Empresas existentes dedicadas a la construcción	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC
		Déficit Cuantitativo	Secundaria	Investigación Bibliográfica	MIDUVI
		Déficit Cualitativo	Secundaria	Investigación Bibliográfica	MIDUVI
Identificar las expectativas y necesidades de los potenciales consumidores.	Expectativas y necesidades de los consumidores	Tipo de vivienda	Primaria	Encuestas	Población
		Tendencia de las viviendas	Primaria	Encuestas	Población
		Estado de la vivienda	Primaria	Encuestas	Población

Determinar la demanda potencial a satisfacer de viviendas en el cantón San Miguel de Urcuquí de la provincia de Imbabura.	Demanda potencial a satisfacer	<p>Demanda existente en la actualidad</p> <p>Oferta existente en la actualidad</p>	<p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Encuesta</p> <p>Investigación Bibliográfica</p> <p>Encuesta</p> <p>Investigación Bibliográfica</p>	<p>Población</p> <p>MIDUVI</p> <p>Constructoras</p> <p>INEC</p>
Realizar estrategias de comercialización de las viviendas que permitan obtener ingresos y el posicionamiento en el mercado.	Estrategias de comercialización	<p>Precio</p> <p>Producto</p> <p>Plaza</p> <p>Promoción</p>	<p>Primario</p> <p>Primario</p> <p>Primario</p> <p>Primario</p>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Constructoras</p> <p>Constructoras</p> <p>Constructoras</p> <p>Constructoras</p>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Pobladores del Cantón Urcuquí y Constructoras del Cantón Ibarra

**AÑO:** 2013

### **3.4. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO**

La empresa brindará el servicio de construcción de viviendas a las personas que lo deseen según sus gustos y preferencias así también la empresa construirá para empezar un conjunto habitacional que está compuesto de 11 casas de dos pisos, de diseño y planificación que la constructora observe adecuado construirlas para luego venderlas al público que desee adquirirlas, también realizara remodelaciones y adecuaciones de las viviendas existentes según lo soliciten los consumidores.

La empresa brindara los servicios de arquitectura es decir a la elaboración del diseño de planos para la vivienda de acuerdo a lo que el cliente lo solicite, ingeniería civil para aprobación de planos, realización de planos estructurales y para estar pendiente al momento de llevar a cabo la construcción verificando que todo sea realizado a la perfección y diseño de interiores que sirve para decoración interna y externa de la vivienda; este último servicio es opcional para el consumo de los clientes, también a su vez la empresa realizara todos los trámites municipales correspondientes antes de la construcción de la vivienda, para así evitar que su propietario los realice.

Los materiales para realizar las viviendas dependerá del gusto y preferencia que los habitantes lo deseen, considerando así su situación económica y el poder adquisitivo que la población posea para adquirir la construcción de una vivienda sea está terminada o por remodelación.

### **3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA**

Según el Censo de Población y Vivienda realizado el en año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y censos podemos observar que existe un déficit cuantitativo y cualitativo equivalente a 3.039 que representa el 73,82% que no cuenta con una vivienda propia, encontrándose dentro del

margen del inquilinato o su vivienda necesita algún tipo de remodelación tanto en el área urbana como en la rural.

En cuanto a empresas dedicadas a la construcción según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), existen 38 establecimientos entre constructoras, ingenieros civiles, arquitectos dedicados a la edificación de viviendas.

### 3.6. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Como la población es considerablemente alta, se necesita calcular una muestra para llevar a cabo la investigación para ello se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot (0.25)}{[(N - 1) \epsilon^2 + (Z^2)(0.25)]}$$

**En donde:**

**N**= Población Total

**n**= Muestra

**z**= Valor obtenido mediante niveles de confianza o de significancia con el que se va a realizar el tratamiento se las estimaciones, es un valor constante que se toma en relación del 95% a 1.96

**E<sup>2</sup>**= Nivel de error, nos indica el grado de precisión de las estimaciones, se trabajó con el 5%, esto es 0,05 de error.

**d**= Varianza de la población respecto a las principales características que se va a representar, es un valor constante que equivale al 0,25.

$$n = \frac{3.039 \cdot 1,96^2 \cdot (0.25)}{[(3.039 - 1)0,05^2 + (1,96^2)(0.25)]}$$

$$n = \frac{2.918,66}{7,60 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2.918,66}{8,5604}$$

$$n = 341$$

### CUADRO Nº 15 ESTRATIFICACIÓN POR PARROQUIAS DEL CANTÓN URCUQUÍ

Parroquias	Viviendas	Porcentaje	Total de Encuestas
Urcuquí	1.011	33,26%	113
San Blas	602	19,80%	68
Tumbabiro	360	11,86%	40
Pablo Arenas	356	11,72%	40
Cahuasquí	429	14,12%	48
Buenos Aires	281	9,24%	32
<b>TOTAL</b>	<b>3.039</b>	<b>100%</b>	<b>341</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**AÑO:** 2013

Es así que se trabajará con una muestra de 341 viviendas para la aplicación de encuestas para determinar la demanda existente, partiendo de una población total de 3.039 viviendas, las cuales no existen o necesitan algún tipo de remodelación en el cantón Urcuquí, provincia de Imbabura.

Para la oferta se tomará la muestra de los 38 establecimientos existentes en la provincia de Imbabura.

### 3.7. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS

#### 3.7.1. RESULTADOS DE ENCUESTAS A LOS POBLADORES DEL CANTÓN URCUQUÍ

##### GÉNERO:

**CUADRO Nº 16 GÉNERO**

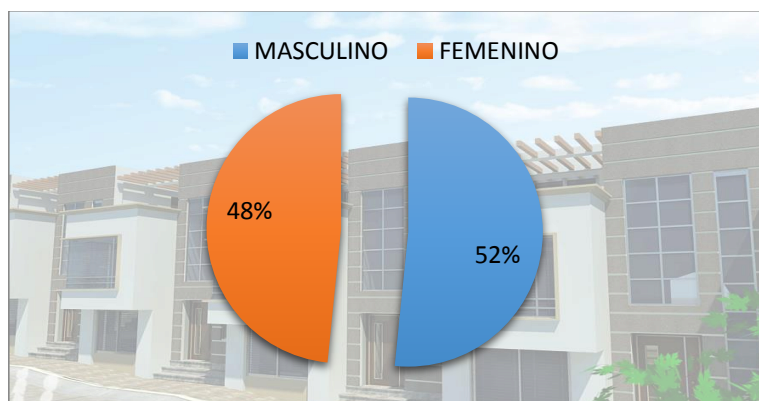
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	176	51,61%
FEMENINO	165	48,39%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Encuestas

AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 7 GÉNERO**



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS

AÑO: 2013

Se observa que la mayor parte de gente encuestada es de sexo masculino, pero con un poco de diferencia el sexo femenino también tuvo parte dentro de la encuesta realizada a los habitantes del cantón Urcuquí.

**PREGUNTA 1: ¿Qué tipo de vivienda tiene actualmente?**

**CUADRO Nº 17 TIPO DE VIVIENDA**

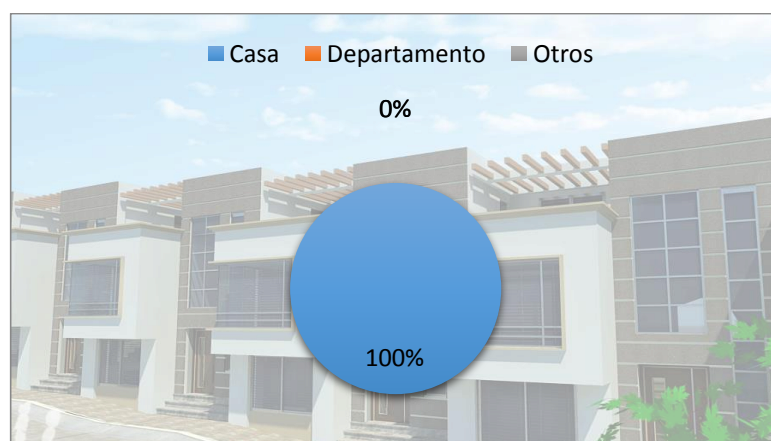
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Casa	341	100%
Departamento	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Encuestas

**AÑO:** 2013

**GRÁFICO Nº 8 TIPO DE VIVIENDA**



**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** TABULACIÓN DE ENCUESTAS

**AÑO:** 2013

Dentro del cantón Urcuquí el total de personas encuestadas supieron contestar que el tipo de vivienda más construida dentro del cantón son casas, es así que los resultados nos muestran que los habitantes no prefieren los departamentos ya sea por comodidad o por que no existen construcciones de ese tipo.



**PREGUNTA 2: ¿Su vivienda es?**

**CUADRO Nº 18 TENDENCIA DE VIVIENDA**

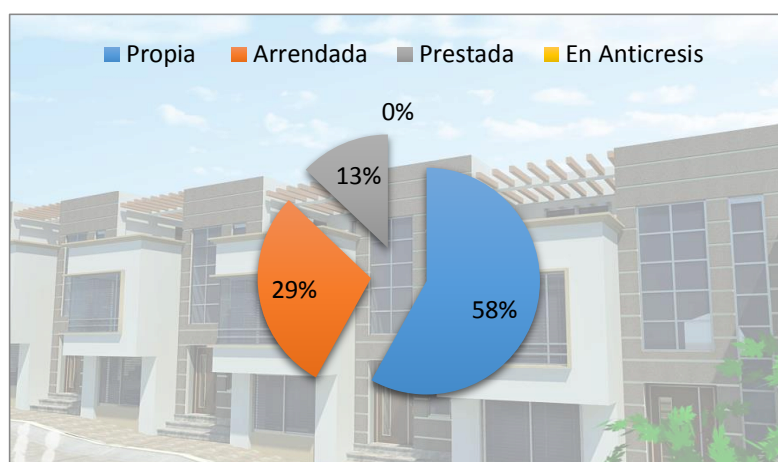
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propia	198	58,07%
Arrendada	99	29,03%
Prestada	44	12,90%
En Anticresis	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Encuestas

AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 9 TENDENCIA DE VIVIENDAS**



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS

AÑO: 2013

La mayoría parte de la población del cantón Urcuquí cuenta con vivienda propia por necesidad o por herencia de familiares que habitaban en el cantón, pero se puede observar que un porcentaje menor arrienda su vivienda o tiene una vivienda prestada lo que da a entender que muchas familias necesitan de una empresa que les ayude a obtener una vivienda propia.

**PREGUNTA 3: ¿Su vivienda cumple con necesidades que permitan cubrir condiciones de privacidad, confort, recreación y seguridad?**

**CUADRO Nº 19 NECESIDADES BASICAS Y ADICIONALES  
SATISFECHAS DE VIVIENDA**

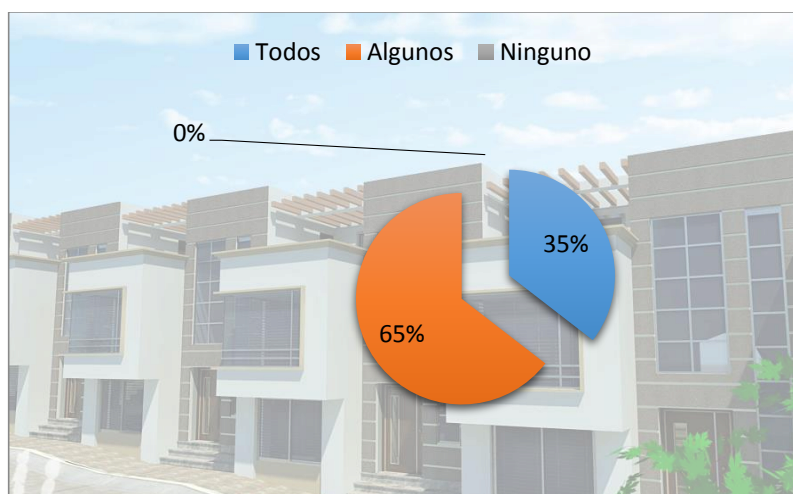
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Todos	121	35,48%
Algunos	220	64,52%
Ninguno	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Encuestas

AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 10 NECESIDADES BÁSICAS Y ADICIONALES  
SATISFECHA DE VIVIENDA**



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS

AÑO: 2013

Podemos observar que los resultados nos muestran que gran parte de la población que habita en el cantón Urcuquí dicen que sus viviendas no cumplen con todas las necesidades de privacidad, confort, recreación y seguridad pero se puede observar que existen viviendas que si cuentan con todas las necesidades.

**PREGUNTA 4: ¿Cree que el desarrollo del proyecto YACHAY traerá como consecuencia una gran migración de personas al cantón?**

**CUADRO Nº 20 MIGRACIÓN DE POBLACIÓN**

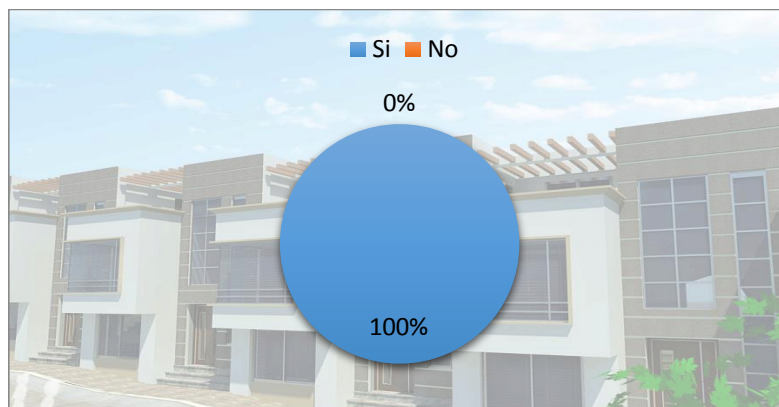
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	341	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Encuestas

**AÑO:** 2013

**GRÁFICO Nº 11 MIGRACIÓN POBLACIONAL**



**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** TABULACIÓN DE ENCUESTAS

**AÑO:** 2013

La totalidad de encuestados dentro del cantón Urcuquí opinan que el proyecto YACHAY atraerá una gran población para asentarse dentro de la cabecera cantonal debido a que es proyecto que demanda estudiantes, ingenieros, investigadores nacionales como internacionales ya que se realiza una universidad de carácter científico para apoyar al desarrollo de la población cantonal.

**PREGUNTA 5: ¿Cree que es importante la creación de una empresa inmobiliaria dentro del cantón?**

**CUADRO Nº 21 CREACIÓN DE INMOBILIARIA**

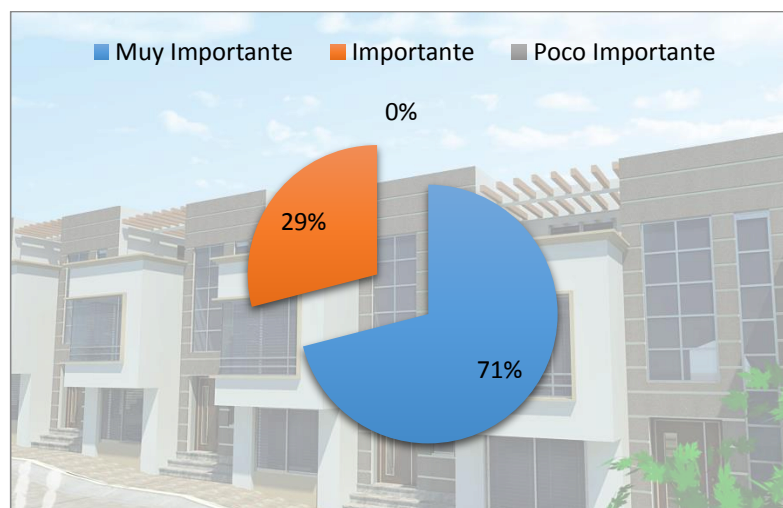
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Importante	242	70,97%
Importante	99	29,03%
Poco Importante	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Encuestas

**AÑO:** 2013

**GRÁFICO Nº 12 CREACIÓN DE INMOBILIARIA**



**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** TABULACIÓN DE ENCUESTAS

**AÑO:** 2013

Dados los resultados en gran cantidad la población encuestada nos manifiesta que es muy importante que en la cabecera cantonal de Urcuquí exista una empresa que se dedique a la construcción de casas o conjuntos habitacionales para satisfacer las necesidades de la población de adquirir una vivienda o un servicio de remodelación.

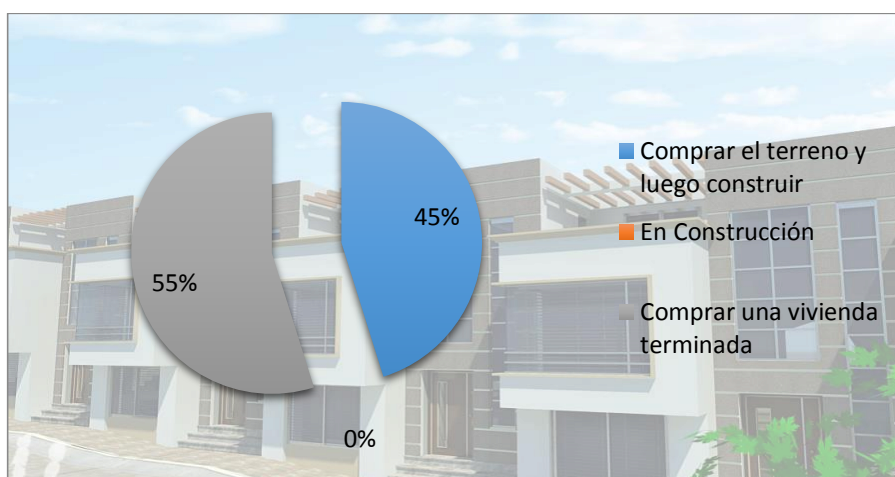
**PREGUNTA 6: ¿Cuál de estas opciones adoptaría para contar con su vivienda propia?**

**CUADRO Nº 22 SUGERENCIAS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comprar el terreno y luego construir	154	45,16%
En Construcción	0	0,00%
Comprar una vivienda terminada	187	54,84%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 13 SUGERENCIAS PARA LA COMPRA DE VIVIENDAS**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

En el gráfico se puede observar que la población del cantón Urcuquí en su mayoría preferiría comprar una vivienda terminada, pero de la misma manera podemos decir que también preferirían obtener los terrenos para luego comenzar un proyecto de construcción por la disminución del costo de la vivienda.

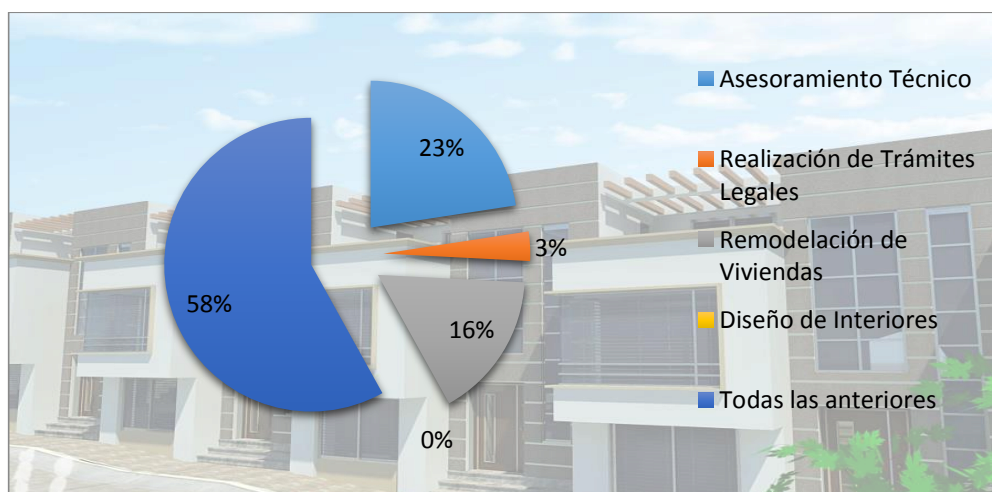
**PREGUNTA 7: ¿Cuáles de los siguientes servicios le gustaría que brinde una empresa inmobiliaria?**

**CUADRO Nº 23 SERVICIOS A BRINDAR**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Asesoramiento Técnico	77	22,58%
Realización de Trámites Legales	11	3,23%
Remodelación de Viviendas	55	16,13%
Diseño de Interiores	0	0,00%
Todas las anteriores	198	58,06%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº14 SERVICIOS A BRINDAR**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Para la mayor parte de encuestados dicen que una empresa inmobiliario o dedicada a la construcción y remodelación de viviendas deberían brindar servicios de asesoramiento técnico es decir un ingeniero y un arquitecto que les ayuden con el diseño de planos, también que se ofrezca la realización de los trámites legales correspondientes dentro del municipio, y de diseño de interiores que ayudaría a la decoración interna y externa de viviendas.

**PREGUNTA 8: ¿Qué tipo de vivienda le gustaría adquirir?**

**CUADRO Nº24 TIPO DE VIVIENDA A ADQUIRIR POR LA POBLACIÓN**

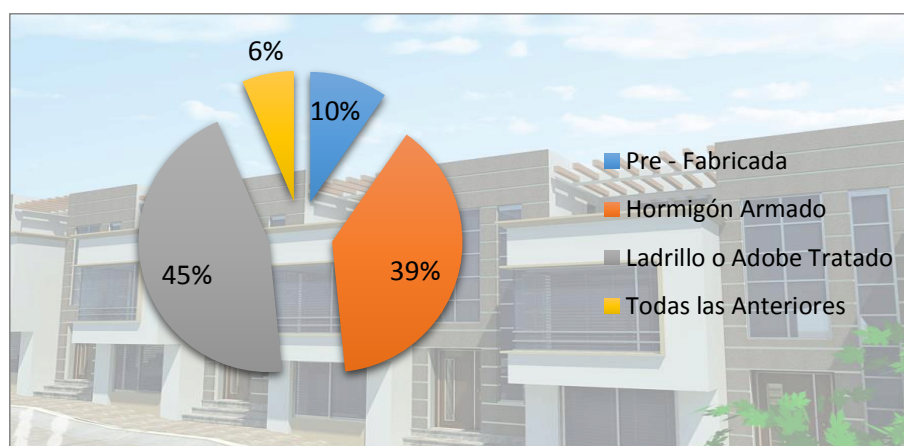
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pre - Fabricada	33	9,68%
Hormigón Armado	132	38,71%
Ladrillo o Adobe Tratado	154	45,16%
Todas las Anteriores	22	6,45%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Encuestas

AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº15 VIVIENDA A ADQUIRIR POR LA POBLACIÓN**



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS

AÑO: 2013

Dentro del cantón Urcuquí podemos observar que la parte de la población prefiere que las construcciones se las realice en ladrillos o adobe tratado, ya que la mayoría de construcciones se las realiza con ese tipo de material, pero con un menor porcentaje podemos observar que también estarían dispuestos a construir viviendas con hormigón Armado o más conocido como bloque.

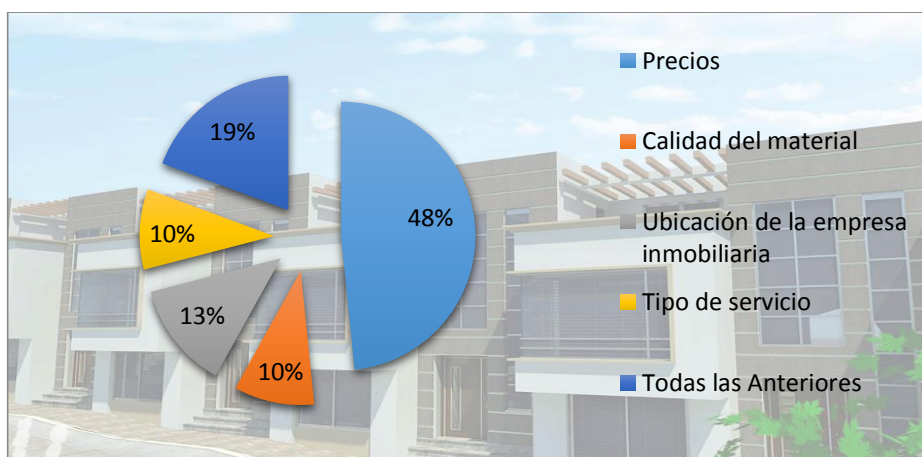
**PREGUNTA 9: ¿Qué alternativas escogería para adquirir un servicio de construcción?**

**CUADRO Nº 25 ALTERNATIVAS PARA ADQUIRIR EL SERVICIO**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precios	165	48,39%
Calidad del material	33	9,68%
Ubicación de la empresa inmobiliaria	44	12,90%
Tipo de servicio	33	9,68%
Todas las Anteriores	66	19,35%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº16 ALTERNATIVAS PARA ADQUIRIR EL SERVICIO**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Una gran parte de la población del cantón Urcuquí ha manifestado que adquirirán una vivienda si sus precios son adecuados claro sin desmerecer la calidad del material, y el tipo de servicios que brinde la inmobiliaria, así como también la ubicación de la misma que este en un lugar adecuado para que la gente no tenga que movilizares por muchas horas.



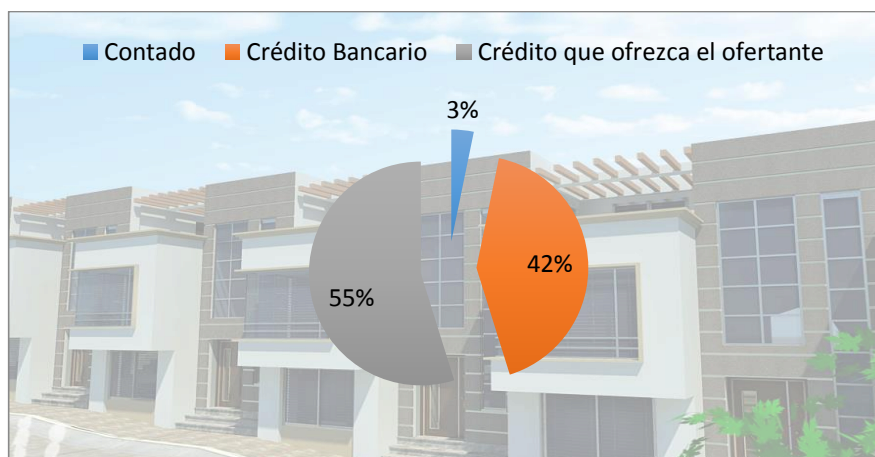
**PREGUNTA 10: ¿Cómo estaría dispuesto a pagar la construcción o remodelación de su vivienda?**

**CUADRO Nº 26 PAGO DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contado	11	3,23%
Crédito Bancario	143	41,94%
Crédito que ofrezca el ofertante	187	54,83%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 17 PAGO DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

La mayoría de la población piensa que es mucho mejor adquirir una vivienda con pagos a plazos o sea con un crédito pero creen que el préstamo lo debería dar la inmobiliaria para ayudarles de alguna manera pero también opinan que sería factible con alguna institución financiera.

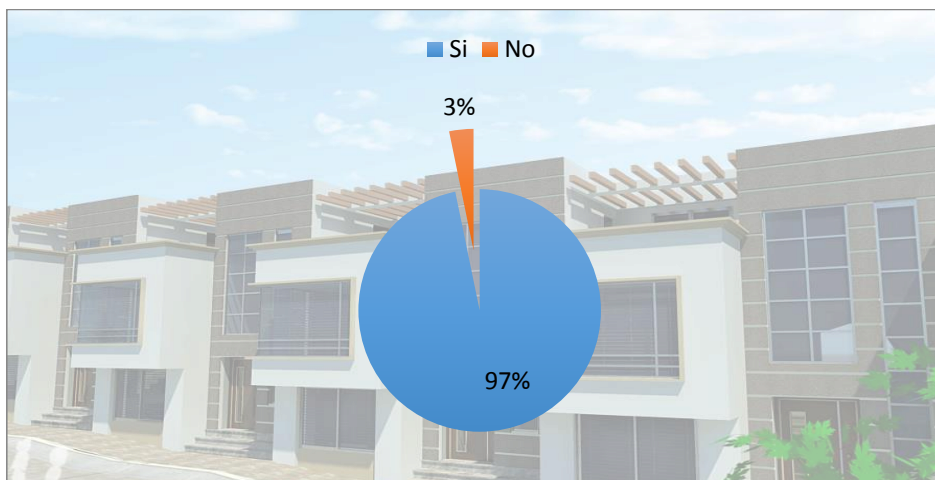
**PREGUNTA 11: ¿Le gustaría que se cree una empresa inmobiliaria ubicada en el cantón Urcuquí?**

**CUADRO Nº 27 ACEPTACIÓN PARA LA CREACIÓN DE VIVIENDA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	330	96,77%
No	11	3,23%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 18 ACEPTACIÓN PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Casi en su totalidad de los encuestados dentro del cantón Urcuquí les gustaría que se cree una inmobiliaria, piensan que eso ayudaría a la economía de sus pobladores porque brindarían plaza de trabajo a sus habitantes, así como también aumentará el turismo al cantón.

### 3.7.2. RESULTADOS DE ENCUESTAS A LAS CONSTRUCTORAS

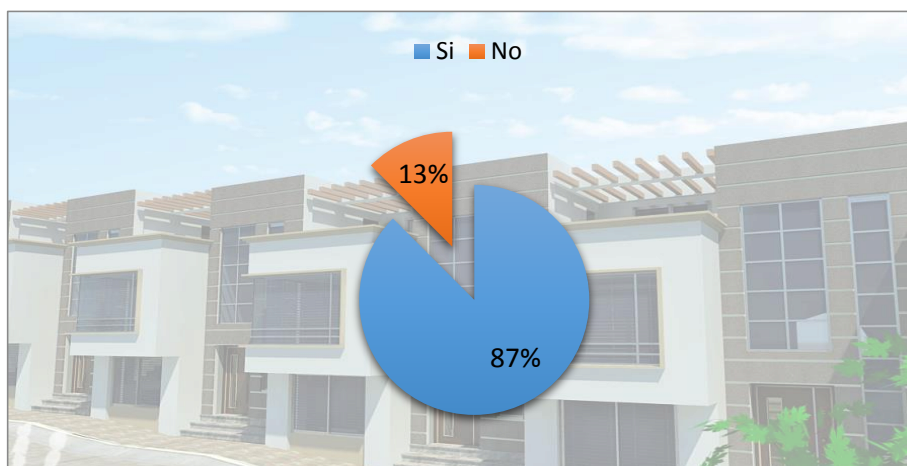
**PREGUNTA 1:** *¿Cree usted que en la provincia de Imbabura se ha incrementado la demanda de viviendas?*

**CUADRO Nº 28 INCREMENTO DE DEMANDA DE VIVIENDAS**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	33	87,50%
No	5	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 19 INCREMENTO DEMANDA DE VIVIENDAS**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

La mayoría de los ingenieros encuestados dicen que en la ciudad de Ibarra si existe incremento de viviendas debido a que existe mucha más población o que a los créditos son más fáciles de conseguir con las instituciones financieras o con el bono que está brindando la facilidad para la adquisición de las viviendas. Aunque muchos ingenieros concuerdan que el crecimiento de las viviendas se da de forma muy lenta.

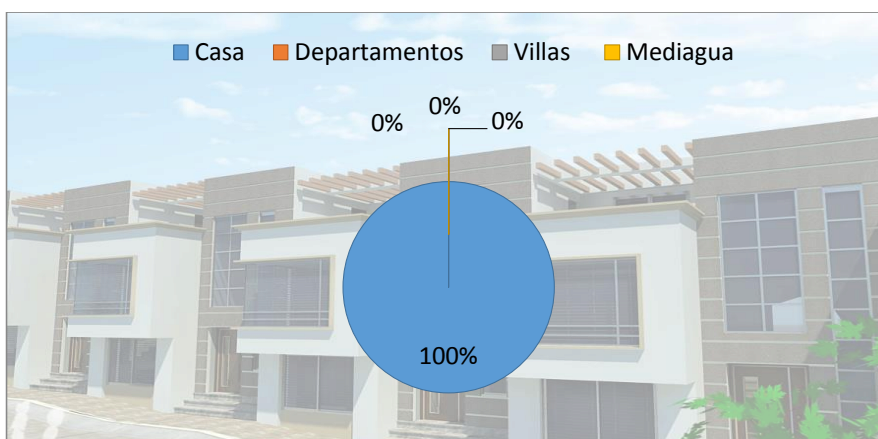
**PREGUNTA 2: ¿Desde su punto de vista que tipo de vivienda es más utilizada por la población?**

**CUADRO Nº 29 TIPO DE VIVIENDA MÁS UTILIZADA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Casa	38	100,00%
Departamentos	0	0,00%
Villas	0	0,00%
Mediagua	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora  
**FUENTE:** Encuestas  
**AÑO:** 2013

**GRÁFICO Nº 20 VIVIENDA MÁS UTILIZADA**



**ELABORADO POR:** La Autora  
**FUENTE:** TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
**AÑO:** 2013

La totalidad de las empresas encuestadas dice que muchos habitantes prefieren adquirir una casa, es por eso que la mayoría de construcciones son de este tipo dentro de la ciudad ya sea en un lote solo para una o sea en un conjunto residencial.

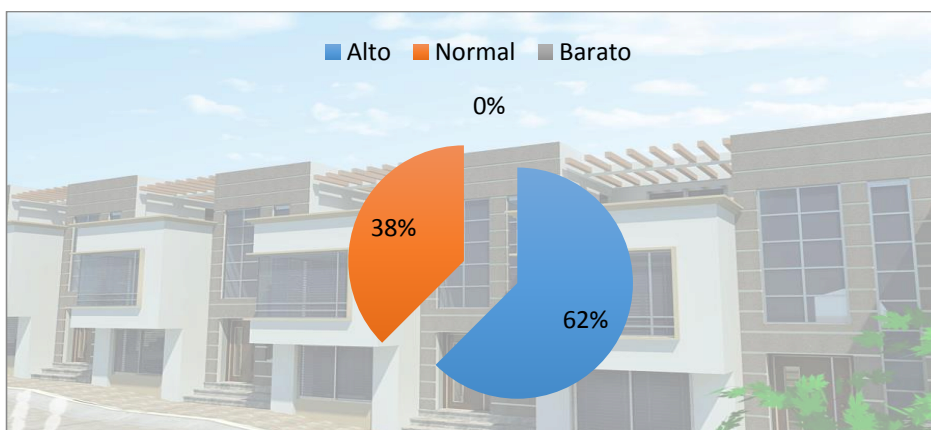
**PREGUNTA 3: ¿Considera que el costo del material necesario para la construcción en la actualidad es?**

**CUADRO Nº 30 COSTO DE MATERIAL**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	24	62,50%
Normal	14	37,50%
Barato	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº21 COSTO DE MATERIAL**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

La gran parte de empresas encuestadas que se dedican a la construcción de viviendas y conjuntos habitacionales opina que el material que se utiliza en la construcción es alto debido que los precios no se mantienen estables y van creciendo poco a poco y de forma mensual.

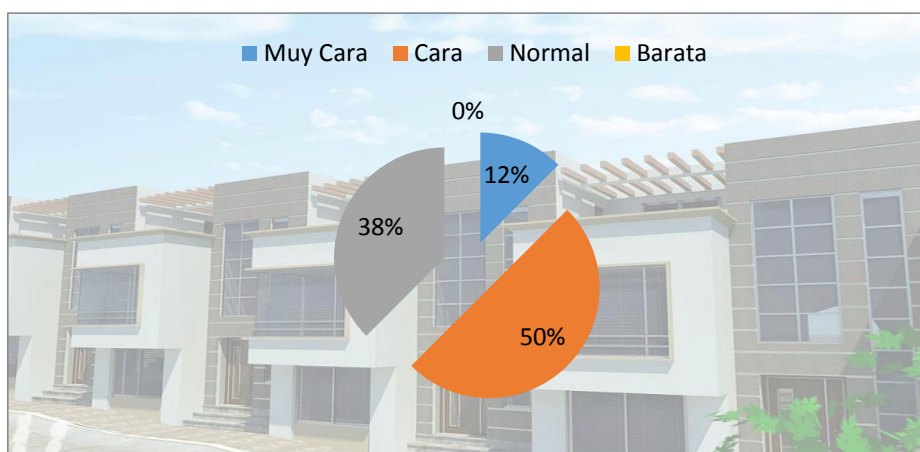
**PREGUNTA 4: ¿En la actualidad considera que el costo de la mano de obra es?**

**CUADRO Nº 31 COSTO DE MANO DE OBRA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Cara	5	12,50%
Cara	19	50,00%
Normal	14	37,50%
Barata	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 22 COSTO DE MANO DE OBRA**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

En la ciudad de Ibarra muchas empresas inmobiliarias piensa que la mano de obra cada día es más difícil de conseguir y en la actualidad es cara a pesar de que no son especializados y su experiencia se adquiere con las obras realizadas y con el tiempo. Además opinan que mucho de la obra depende de ellos y de la manera en que realicen sus actividades.

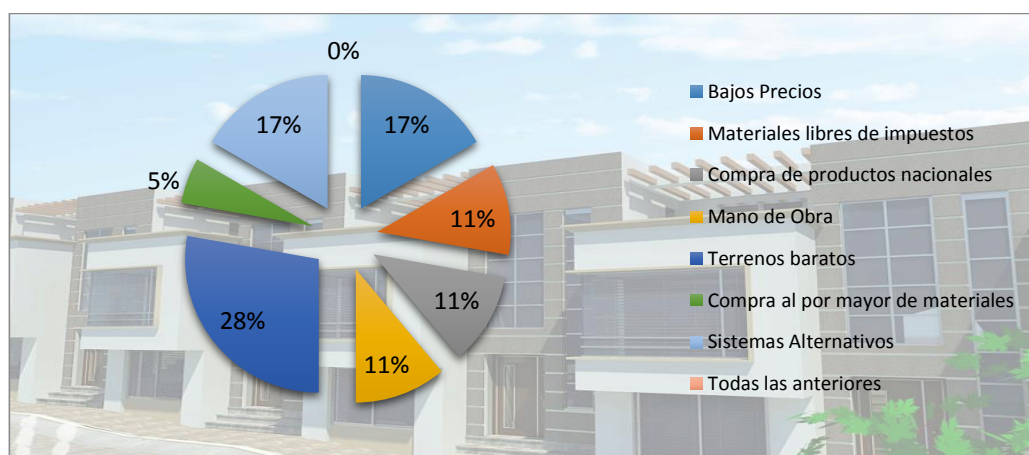
**PREGUNTA 5: ¿Cuál de las siguientes opciones considera necesaria para bajar los costos en la construcción de viviendas?**

**CUADRO Nº 32 OPCIONES PARA BAJAR LOS COSTOS**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajos Precios	6	16,67%
Materiales libres de impuestos	4	11,11%
Compra de productos nacionales	4	11,11%
Mano de Obra	4	11,11%
Terrenos baratos	11	27,78%
Compra al por mayor de materiales	2	5,55%
Sistemas Alternativos	6	16,67%
Todas las anteriores	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº23 OPCIONES PARA BAJAR LOS COSTOS**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Para garantizar una buena construcción y no encarecer sus costos muchas empresas como ingenieros están de acuerdo que el punto clave es conseguir terrenos que su avalúo no sea muy caro, porque de ello depende mucho el valor final de la vivienda, así como también existen opiniones de

que los precios de los materiales deberían mantenerse por un tiempo específico.

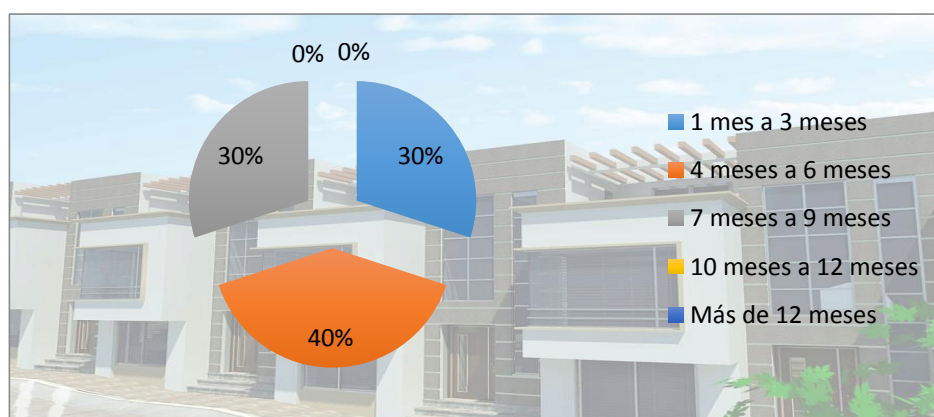
**PREGUNTA 6: ¿Qué tiempo se demora una construcción de una vivienda?**

**CUADRO Nº 33 TIEMPO DE CONSTRUCCIÓN**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 mes a 3 meses	11	30,00%
4 meses a 6 meses	15	40,00%
7 meses a 9 meses	11	30,00%
10 meses a 12 meses	0	0,00%
Más de 12 meses	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 24 TIEMPO DE CONSTRUCCIÓN**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

El tiempo que demora en construirse una vivienda varía dependiendo el tamaño, el diseño y los acabados de la vivienda es por eso que gran parte de los ingenieros dice que el tiempo adecuado para la construcción de una vivienda estándar es de 4 meses a 6 meses.



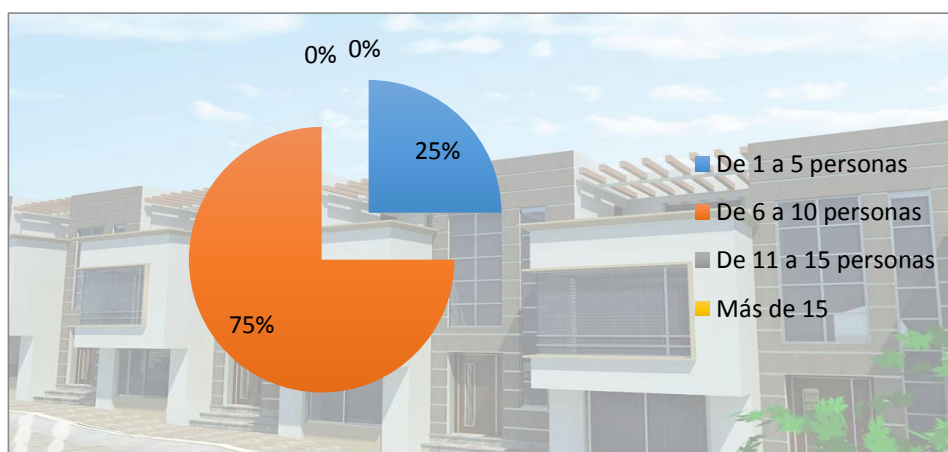
**PREGUNTA 7: ¿Cuál considera el número apropiado de personas para construir una vivienda?**

**CUADRO Nº 34 NÚMERO DE OBREROS APROPIADOS PARA LA OBRA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 5 personas	10	25,00%
De 6 a 10 personas	29	75,00%
De 11 a 15 personas	0	0,00%
Más de 15	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 25 NÚMERO DE OBREROS APROPIADOS PARA LA OBRA**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

La gran parte de empresas encuestadas esta de acuerdo que para la construcción de una vivienda se necesita hasta 10 personas así sea vivienda individual o conjunto habitacional, por motivo de que en este último se va realizando por secciones esto quiere decir casa por casa.

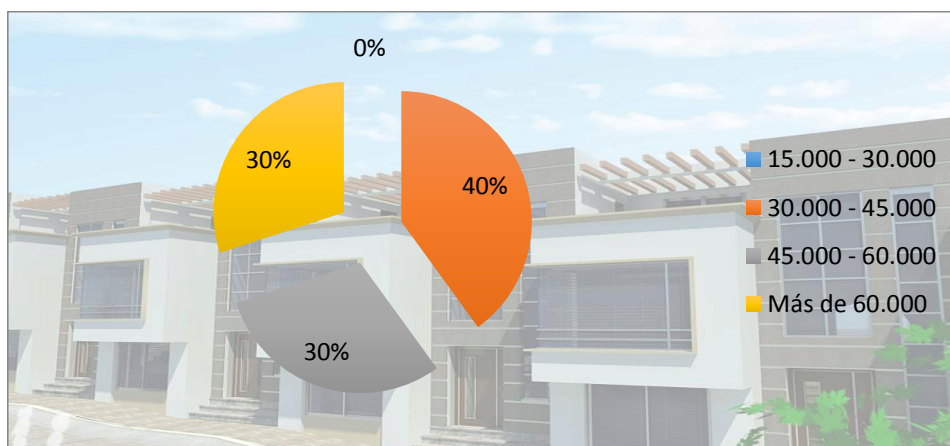
**PREGUNTA 8: ¿Cuál de los siguientes precios bordea una vivienda terminada?**

**CUADRO N° 35 COSTO DE UNA VIVIENDA**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15.000 - 30.000	0	0,00%
30.000 - 45.000	15	40,00%
45.000 - 60.000	11	30,00%
Más de 60.000	11	30,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora  
**FUENTE:** Encuestas  
**AÑO:** 2013

**GRÁFICO N°26 COSTO DE UNA VIVIENDA**



**ELABORADO POR:** La Autora  
**FUENTE:** TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
**AÑO:** 2013

Al igual que la duración de la construcción el precio también varía dependiendo su diseño, tamaño y acabados pero la mayor parte de empresas encuestados supieron informar que el precio que más adquiere la población son viviendas que van desde los 30.000 hasta los 45.000 dólares ya que es más probable que la población pueda conseguir un crédito en las Instituciones Financieras.

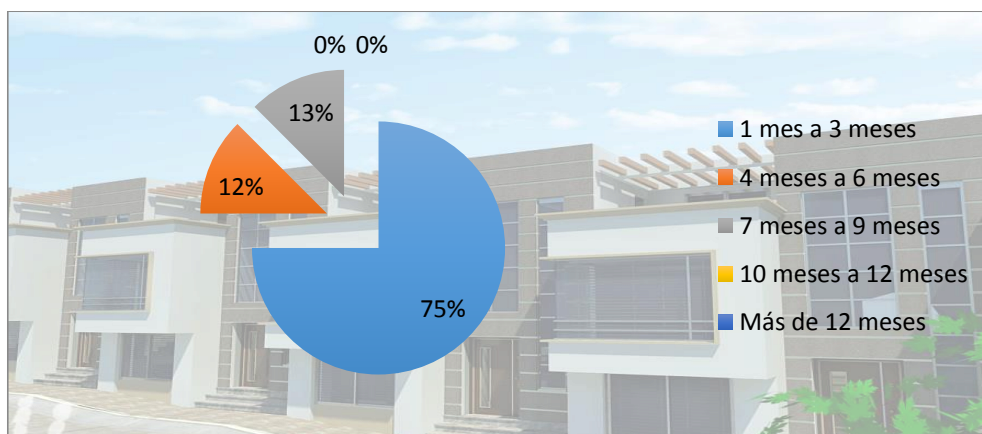
**PREGUNTA 9: ¿Cuánto tiempo es necesario para la aprobación legal de los trámites correspondientes antes de la construcción?**

**CUADRO Nº 36 TIEMPO DE APROBACIÓN DE TRÁMITES**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 mes a 3 meses	29	75,00%
4 meses a 6 meses	5	12,50%
7 meses a 9 meses	5	12,50%
10 meses a 12 meses	0	0,00%
Más de 12 meses	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 27 TIEMPO DE APROBACIÓN DE TRÁMITES**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Muchas de las constructoras encuestadas están de acuerdo que en la realización y aprobación legal de trámites municipales el tiempo es de 1 mes a 3 meses para la construcción de una vivienda cuando la constructora tiene mucho movimiento dentro del municipio, en cambio hay constructoras que han demorado en estos trámites más de un año cuando son conjuntos habitacionales muy grandes.

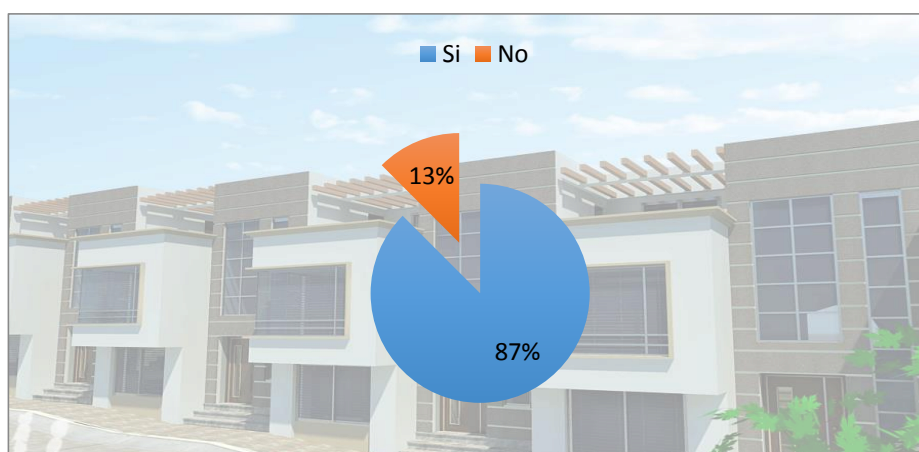
**PREGUNTA 10: ¿Considera que la construcción de la ciudad del conocimiento (YACHAY) incrementara la demanda de viviendas en el cantón Urcuquí?**

**CUADRO Nº 37 INCREMENTO DE VIVIENDA EN EL CANTÓN URCUQUI**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	33	87,50%
No	5	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 28 INCREMENTO DE VIVIENDA**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Muchas empresas están de acuerdo que el incremento en el cantón Urcuquí si se llevara a cabo debido al proyecto YACHAY ya que estudiantes, ingenieros, investigadores necesitaran un lugar donde puedan hospedarse, sea de manera permanente o por un tiempo limitado.

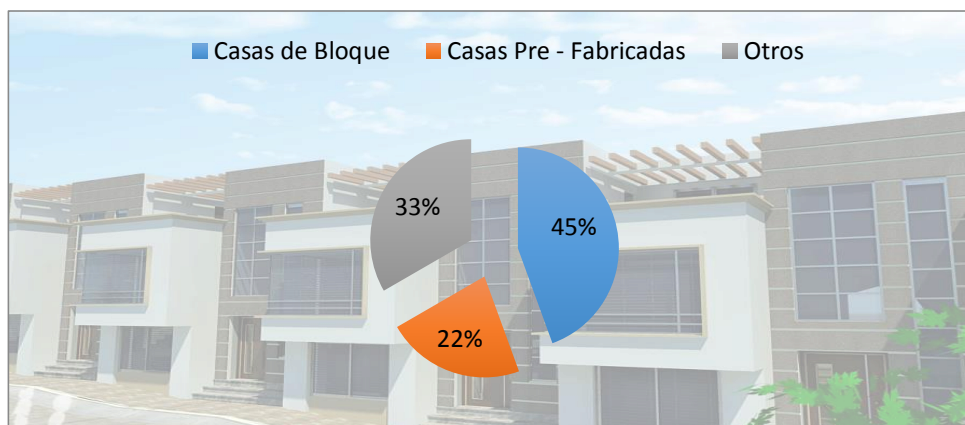
**PREGUNTA 11: ¿Qué tipo de viviendas considera necesaria para construir dentro del cantón observando que sus pobladores en su mayoría se dedican a la agricultura?**

**CUADRO Nº 38 VIVIENDAS CONSIDERADAS A CONSTRUIR SEGÚN LA ECONOMÍA DEL CANTÓN**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Casas de Bloque	17	44,44%
Casas Pre – Fabricadas	8	22,22%
Otros	13	33,34%
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: Encuestas  
AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 29 VIVIENDAS A CONSTRUIR SEGÚN LA ECONOMÍA DEL CANTÓN**



ELABORADO POR: La Autora  
FUENTE: TABULACIÓN DE ENCUESTAS  
AÑO: 2013

Se puede observar que no en su gran mayoría las empresas opinan que las casas que se debería construir dentro del cantón sean fabricadas con bloque debido al nivel económico de su población sin embargo muchos ingenieros opinan que las casa construidas con ladrillo son una buena opción debido a que su población se familiariza más con este tipo de material; dejando a un lado lo pre – fabricado debido al desconocimiento que se da de parte de la población.

### **3.8. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA.**

Se realizó la debida entrevista a los presidentes del colegio de ingenieros y del colegio de arquitectos, en la ciudad de Ibarra para determinar la aceptación que tendría la empresa constructora en el cantón Urcuquí.

A través de la entrevista se pudo determinar que existe un gran aceptación de proyecto, pero se concuerda que el proyecto solo llegar{a a ser factible siempre y cuando se lo realice de la mano del la ciudad del conocimiento, caso contrario el proyecto dentro de un cantón que nos es reconocido no será rentable, hay que recalcar que también se toma la posibilidad según las personas entrevistadas que sería mas rentable que la empresa se encuentre ubicada dentro de la ciudad de Ibarra ya que es posible trabajar con sucursales y no se requiere la presencia neta de los profesionales en construcción si no de una persona que divulgue la información que los clientes necesitan.

Sin embargo, los entrevistados están de acuerdo con la iniciativa del proyecto debido a la demanda potencial y a la explotación de mercados que existirá luego de la construcción de la ciudad del conocimiento, ya que el sector inmobiliario es un mercado que esta creciendo cada día para la satisfacción de necesidad en una familia.

### **3.9. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

El segmento de mercado al que pertenece el proyecto es una constructora que va a ofertar a sus consumidores una variedad de servicios con los que ellos puedan sentirse a gusto al momento de contratarlo, debido a que la empresa contara con un arquitecto, un ingeniero civil, un diseñador de interiores, y obreros, dentro del cantón Urcuquí, siendo beneficiada por la no existencia de competencia, pero no hay que dejar a un lado la competencia más cercana que viene del cantón

Ibarra donde podemos observar que existen 38 empresas dentro de este segmento de mercado.

### **3.10. ANÁLISIS DE LA OFERTA HISTÓRICA**

En la oferta se puede establecer el comportamiento de actuales competidores, sus intenciones, motivo, objetivos, estrategias que utilizan para captar mercado y de esa manera satisfacer las necesidades de sus potenciales cliente con eficiencia y eficacia.

El análisis de la oferta se lo realiza gracias a la relación entre las cantidad de bienes o servicios ofrecidos por los productores en nuestro caso las constructoras o inmobiliarias, y el precio del mercado actual.

Históricamente la situación de la vivienda arrastra un déficit en el país, aunque en el año 2008 pasó a ser un derecho garantizado en la constitución política del Estado, por el contrario existen planes sociales de vivienda para contrarrestar este déficit.

Esto no es una política de estado muchas empresas han querido colaborar con este desarrollo como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), Banco Solidario; es por eso que cada gobierno antes de las elecciones ha ofrecido soluciones habitacionales, a continuación se detallará un cuadro de viviendas construidas por período Presidencial proporcionado por el MIDUVI.

**CUADRO N° 39 VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN LOS PERIODOS  
PRESIDENCIALES**

<b>PERIODO</b>	<b>VIVIENDAS CONSTRUIDAS</b>	<b>%</b>	<b>PROGRAMA/ UNIDAD EJECUTORA</b>
1984 – 88 Febres Cordero	104.000	22,80%	Pan, Techo, Empleo.
1988 – 92 Borja Cevallos	84.000	18,42%	BEV.
1992 – 96 Durán Ballén	75.000	16,45%	MIDUVI.
1996 Bucaram	13.000	2,85%	
Correa Rafael	180.000	39,47%	MIDUVI.
<b>TOTAL</b>	<b>456.000</b>	<b>100%</b>	

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** MIDUVI

**AÑO:** 2013

Por parte del sector público la oferta de viviendas ha crecido en los últimos años gracias a las facilidades que el gobierno ha dado al país como por ejemplo en el año 2007 el bono de vivienda urbana es duplicado a 3.600 dólares al igual que el bono para mejoras o restauraciones que ascendió a 1.500 dólares, de la misma manera en el año 2008 se aprueba el acuerdo ministerial para la otorgación del Bono de titulación que se lo realiza con el MIDUVI para las personas de bajos recursos.

Por otro lado en el sector privado la oferta ha sido muy significativa pero más se enfocan a niveles de clase media y alta por la inversión que se pone al momento de la realización del proyecto, por lo que trabajan con las instituciones financieras, que en el año 2006 destinaron 830 millones de dólares para financiar viviendas.



El estudio de la oferta realizado ha sido muy difícil ya que la información detallada sobre la cantidad de constructoras en la ciudad de Ibarra no existe, y tampoco específicamente de las viviendas ofertas en el cantón Ibarra, por lo que se tomará en cuenta datos obtenidos del MIDUVI, que se detallaran a continuación.

**CUADRO Nº 40 OFERTA DE VIVIENDAS EN IBARRA DESDE EL 2001  
AL 2010**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Del 2001 al 2006	1.814	56,27%
Del 2007 al 2009	482	14,95%
En el 2010	928	28,78%
<b>TOTAL</b>	<b>3.224</b>	<b>100%</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** MIDUVI

**AÑO:** 2013

De acuerdo al cuadro anterior se puede observar que conformen pasan los años la oferta de viviendas incrementa, pero en el año 2010 existe la mayor incidencia debido a las facilidades que el gobierno está implementando en el sector de la construcción, así como también los incentivos para las personas que no tienen vivienda.

### **3.11. PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

La oferta de viviendas para el 2010 se encuentra en 928 viviendas realizando un cálculo de proyección al año 2013 la oferta de viviendas se encuentra en 1.074 con un 5% de tasa de incremento de las construcciones. Para la proyección de esta oferta se aplicó la siguiente formula y es necesario tomar en cuenta que la proyección se la realiza desde el año 2010 debido a que es el último año donde se realizó el Censo de Población y Vivienda.

$$Pp = Po(1 + i)^n$$

En donde:

**Pp** = Población proyectada

**Po** = Población inicial

**i** = tasa de crecimiento

**n** = número de años

#### CUADRO Nº 41 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑO	OFERTA
2010	928
2011	974
2012	1.023
2013	1.074
2014	1.128
2015	1.184
2016	1.244
2017	1.306
2018	1.371

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: MIDUVI

AÑO: 2013

### 3.12. ANÁLISIS DE LA DEMANDA HISTÓRICA.

En el análisis de la demanda se tomará en cuenta datos del último Censo de Población y Vivienda del año 2010 proporcionado por el Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC) en el cual consta el déficit cuantitativo y cualitativo del cantón San Miguel de Urcuquí. Dentro del cantón existen un número total de 15.671 habitantes, los cuales se dividen en 4.074 viviendas que representa el 70 % de viviendas propias y existe un 20,89% de hacinamiento entendiéndose que existe acumulación de gente en un mismo espacio que no tienen hogar individual. En el siguiente cuadro se detallara el déficit o la demanda existente en el cantón al año 2010.

## CUADRO Nº 42 DÉFICIT CUALITATIVO Y CUANTITATIVO DE VIVIENDAS EN EL CANTÓN

AÑO	DÉFICIT	VIVIENDAS	PORCENTAJE
2010	Déficit cuantitativo	1.374	33,73%
2010	Déficit cualitativo	1.665	40,09%

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

**AÑO:** 2013

Según el cuadro se puede observar que dentro del cantón Urcuquí existen más viviendas que necesitan algún tipo de remodelación o restauración por daños, claro que no se podrá descartar que existe una deficiencia en el número de viviendas que representa el 33, 37%, lo cual permite analizar que si se necesita una empresa que ayude al cantón a la construcción y remodelación de sus viviendas.

### 3.13. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.

Al igual que en la proyección de la oferta se ocupará la fórmula para proyectar cuanto déficit de viviendas tendremos en los siguientes 5 años pero para eso se transformara el número de las viviendas en personas teniendo en cuenta que por vivienda se encuentra 3,84 personas según el INEC eso nos da que existen 5.276 personas que no tienen vivienda y 6.393 personas que tienen una vivienda pero necesitan remodelación, para su proyección utilizaremos la tasa de crecimiento poblacional de 1,52% según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

### CUADRO Nº 43 DÉFICIT DE VIVIENDA POR PERSONAS

AÑO	DÉFICIT	PERSONA
2010	Déficit cuantitativo	5.276
2010	Déficit cualitativo	6.393

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS

AÑO: 2013

A continuación se realiza la proyección de la demanda por persona desde el año 2010 debido por el último Censo de Población y vivienda:

### CUADRO Nº 44 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POR PERSONA

AÑO	DEMANDA CUANTITATIVA POR PERSONA	DEMANDA CUALITATIVA POR PERSONA	TOTAL DEMANDA
2010	5.276	6.393	11.669
2011	5.356	6.490	11.846
2012	5.438	6.589	12.026
2013	5.520	6.689	12.209
2014	5.604	6.791	12.395
2015	5.689	6.894	12.583
2016	5.776	6.999	12.774
2017	5.864	7.105	12.969
2018	5.953	7.213	13.166

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS

AÑO: 2013

Para la obtención de la demanda por viviendas se dividirá el número de personas proyectadas en la demanda del cuadro Nº 44 y se dividirá para el número de personas que se encuentran en un hogar que es de 3 personas y así se obtiene la demanda por vivienda del cantón Urcuquí.

### CUADRO Nº45 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POR VIVIENDAS

AÑO	DEMANDA CUANTITATIVA POR PERSONA	DEMANDA CUALITATIVA POR PERSONA	TOTAL DEMANDA
2010	1.374	1.665	3.039
2011	1.395	1.690	3.085
2012	1.416	1.716	3.132
2013	1.438	1.742	3.179
2014	1.459	1.768	3.228
2015	1.482	1.795	3.277
2016	1.504	1.823	3.327
2017	1.527	1.850	3.377
2018	1.550	1.878	3.429

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

AÑO: 2013

### 3.14. DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER.

Teniendo en cuenta la proyección de la oferta y demanda a continuación se observa la demanda real para los siguientes 5 años que existe dentro del cantón Urcuquí en el siguiente cuadro:

### CUADRO Nº 46 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

AÑO	DEMANDA	OFERTA	TOTAL DEMANDA A SATISFACER
2014	3.228	1.128	2.100
2015	3.277	1.184	2.092
2016	3.327	1.244	2.083
2017	3.377	1.306	2.071
2018	3.429	1.371	2.058

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

### **3.15. MERCADO META.**

El mercado meta al cual va enfocado el proyecto es a la población del cantón Urcuquí que no cuentan con una vivienda propio o que necesitan algún tipo de remodelación en su vivienda.

### **3.16. ESTRATEGIAS DE MERCADO.**

#### **3.16.1. ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN**

Una de las herramientas muy útiles para el mercadeo del producto o servicio que se utiliza dentro del marketing son las estrategias basadas en: el precio, producto, promoción y plaza.

#### **ESTRATEGIAS DE PRECIO**

La estrategia que la empresa tomará en cuenta con relación al precio es un promedio de la competencia; haciendo un análisis de la población pudimos observar que estarían dispuestos a pagar un precios digno, por una vivienda que satisfaga sus necesidades y que sea de buena calidad, es por eso que se ha tomado en cuenta un precio promedio de entre las constructoras siendo así que una casa de 100 a 120 m<sup>2</sup> tendrá un costo de \$ 45.000,00, donde está incluido la materia prima y la mano de obra necesaria para llevar acabo la obra, el monto de la vivienda podrá ser financiado con cualquier institución financiera que los consumidores lo deseen.

#### **ESTRATEGIA DE SERVICIO**

Una de las estrategias con la que el servicio cuenta es tener una diseñador de interiores que nos servirá para conseguir que los acabados de la casa sea de calidad y tratar de que al cliente le agrade y se sienta a gusto para que su adquisición sea sin ningún problema, también la constructora cuenta con un servicio de trámites municipales que sean necesarios para que la construcción de viviendas o conjunto habitacionales sea legal y de esa

manera evitar al dueño del terreno donde se va a realizar la construcción a que realice esa documentación.

## **ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN**

La publicidad juega un papel muy importante dentro del proyecto ya que son los medios por el cual la gente del cantón puede conocer sobre el producto o servicio que se está brindando, la empresa tiene como estrategias realizar un logotipo que capte la atención de nuestros futuros consumidores y llegue a impregnarse en sus mentes, también se realizará tarjetas de presentación para que los habitantes de la población se informen y sepan que existe una empresa dedicada a la construcción y de esta manera puedan obtener nuestro servicios si así lo requieren, del mismo modo la empresa colocará anuncios en la prensa de la provincia para hacer conocer la venta de viviendas o la prestación del servicio, de la misma manera se colocará anuncios radiales en las emisoras más sintonizadas por los habitantes para dar a conocer el producto y el servicio. La empresa también tiene la posibilidad de realizar un blog dentro de internet para dar a conocer los proyectos de conjuntos habitacionales que la empresa tenga en mente realizar, para que la población pueda observar e informarse de lo que consta la vivienda a ser vendida.

## **ESTRATEGIAS DE PLAZA**

La empresa se encontrara ubicada en el centro de la ciudad, ya que estratégicamente la población podrá observar el local por la cercanía a muchas plazas comerciales, además el local contara con una bodega de almacenamiento lo cual su ubicación permite el ingreso y salida fácil de vehículos que contengan el material necesario. Además la fachada del local contendrá el logotipo de la empresa lo cual permitirá que la población pueda distinguirla sin ningún problema.

### **3.16.2. ANÁLISIS DE DISTRIBUCIÓN**

El canal de distribución del producto a ofertar se lo realizará de forma directa con los posibles consumidores, es decir no existirá ningún tipo de intermediarios, ya que si la persona desea adquirir el servicio, se dirigirá directamente a las oficinas donde se lo atenderá en base al servicio que desea adquirir, brindándole la mejor asesoría o el mejor producto en caso de una vivienda terminada.

### **3.17. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

De acuerdo a las encuestas realizadas dentro del cantón Urcuquí se puede decir que si es necesario la implementación de una empresa constructora.

Se puede observar que la oferta actual de este tipo de servicios se encuentra en el cantón de Ibarra, y que no han considerado la oportunidad de desarrollar sus proyectos dentro de este cantón debido a que el incremento de viviendas anualmente es muy bajo.

Los costos de la vivienda que se pretende realizar dentro de este cantón se realizarán un promedio de acuerdo a los precios que ofrece la competencia y también a la capacidad adquisitiva de los consumidores.

La publicidad será un medio importante por el cual la empresa se dará a conocer a nivel provincial la existencia de la empresa y su ubicación y de esta manera comenzar a captar nuevos clientes.

Dentro del estudio de mercado se pudo observar que los habitantes estarían dispuestos adquirir el producto si este se lo realiza con materiales duraderos y de calidad.

En el estudio de mercado se pudo observar que la creación de la empresa ayudará de manera económica a sus habitantes debido a la existencia de plazas de trabajo, en est caso de obreros para la construcción.



## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Uno de los factores importantes para la determinación del proyecto será el tamaño del mismo, el cual se lo obtienen analizando la demanda potencial a satisfacer que tendrá el proyecto de acuerdo con el estudio de mercado teniendo como resultado un mercado amplio por satisfacer, es por eso que la empresa ha decidido cubrir un mínimo porcentaje de este mercado debido a que existe un déficit de vivienda amplio y la empresa no abastecerá toda la demanda, otro factor para esta decisión es que la empresa recién se está implementando y sus pobladores no la conocen; es por eso que el proyecto espera ir creciendo un 2% dentro del mercado y posicionándose en el mismo con la finalidad de ganar consumidores.

#### CUADRO Nº 47 DEMANDA A CUBRIR Y SU CRECIMIENTO

AÑO	TOTAL DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER	MERCADO A CUBRIR POR LA EMPRESA
2014	2100	50
2015	2092	51
2016	2083	52
2017	2071	54
2018	2058	55

ELABORADO POR: La Autora; FUENTE: Cuadro Nº46  
AÑO: 2013

## 4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

### 4.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas y conjuntos habitacionales estará ubicado dentro del cantón Urcuquí, provincia de Imbabura, cuenta con una superficie de 757 Km<sup>2</sup>, su población total es de 15.671 habitantes, a cargo del cantón como alcalde tenemos al sr. Nelson Félix, dentro del cantón se destaca en sus habitantes por tener el idioma español. Las coordenadas geográficas del cantón abarcan desde 78° 07' 07" hasta 78° 32' 08" longitud este y 00° 22' 16" hasta 00° 47' 42" latitud norte, se encuentra ubicado a 136,6 km de Quito y 23,6 km de Ibarra. El cantón Urcuquí limita al norte y al este con el cantón Ibarra, al suroriente con el cantón Antonio Ante, al sur poniente con el cantón Cotacachi, y al norponiente con el cantón San Lorenzo de la provincia de Esmeraldas.

#### GRÁFICO Nº 30 MAPA POLITICO DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Mapa político de Imbabura

AÑO: 2013

#### 4.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

Las oficinas de la empresa de construcción estará ubicada en el barrio “La Recoleta” que se encuentra entre las calles Andrade Gonzales y Antonio Ante, esta zona cuenta con edificaciones comerciales de arrendamiento, al mismo tiempo existen sus algunas vías de acceso y se encuentra cerca del municipio para cualquier tipo de papeleo necesario para realizar las construcciones, también como se encuentra casi en el centro del cantón la afluencia de transeúntes es alta debido a que las zonas de servicios comerciales están cerca.

**GRÁFICO Nº 31 CROQUIS DE LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA**



**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Mapa político de Imbabura

**AÑO:** 2013

### **4.2.3. MATRIZ DE FACTORES COMPARATIVOS**

#### **4.2.3.1. MATRIZ DE SELECCIÓN**

Para determinar la ubicación de proyecto se ha llevado a cabo un análisis de factores comparativos para determinar cuál es el lugar más factible para colocar la empresa.

#### ***IDENTIFICACIÓN DE FACTORES***

##### ***Factores Comerciales***

Posición Estratégica  
Flujos de Personas  
Seguridad  
Costo del Suelo  
Disponibilidad de Espacio Físico  
Accesibilidad  
Vías de Comunicación  
Servicios Básicos  
Servicio de Apoyo  
Disponibilidad de Materia Prima  
Disponibilidad de Mano de Obra Cualificada

##### ***Factores Sociales***

Apoyo de la Comunidad  
Generación de Empleo Directo e Indirecto

### *Factores Legales*

Ordenanza Municipal

Patentes

RUC

### **VALUACIÓN DE FACTORES**

**CUADRO Nº 48 VALORACIÓN NUMÉRICA**

<b>NIVEL</b>	<b>VALOR NUMÉRICO</b>
<b>Excelente</b>	10
<b>Muy Bueno Alto Bajo</b>	9 8
<b>Bueno Alto Bajo</b>	7 6
<b>Regular Alto Bajo</b>	5 4
<b>Malo Alto Bajo</b>	3 2
<b>Pésimo</b>	1

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## SELECCIÓN DE LUGARES

A= Barrio “La Recoleta”

B= Barrio “San Nicolás”

C= Barrio “Ciudadela Municipal”

D= Barrio “9 de Febrero”

E= Barrio “San Ignacio”

## MATRIZ DE FACTORES

CUADRO Nº 49 MATRIZ DE FACTORES COMPARATIVOS

<b>FACTOR</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>Factores Comerciales</b>					
Posición Estratégica	7	5	4	6	5
Flujos de Personas	8	8	6	7	5
Seguridad	8	7	5	7	7
Costo del Suelo	8	5	3	8	8
Disponibilidad de Espacio Físico	8	7	7	8	8
Accesibilidad	9	9	9	9	9
Vías de Comunicación	8	8	8	8	8
Servicios Básicos	8	8	8	7	7
Servicio de Apoyo	8	6	4	6	5
Disponibilidad de Materia Prima	7	7	3	5	8
Disponibilidad de Mano de Obra Cualificada	8	7	8	7	5
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>77</b>	<b>65</b>	<b>78</b>	<b>75</b>
<b>Factores Sociales</b>					
Apoyo de la Comunidad	9	9	9	9	9
Generación de Empleo Directo e Indirecto	8	8	8	8	8
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
<b>Factores Legales</b>					

Ordenanza Municipal	8	7	6	8	6
Patentes	8	7	6	8	6
RUC	3	2	1	2	5
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL FACTORES:</b>	<b>123</b>	<b>110</b>	<b>95</b>	<b>113</b>	<b>109</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

### **MATRIZ DE FACTORES PONDERADOS**

#### **CUADRO Nº 50 ASIGNACIÓN DE PORCENTAJES DE PONDERACIÓN**

FACTOR	PORCENTAJE
<b>Factores Comerciales</b>	75%
<b>Factores Sociales</b>	10%
<b>Factores Legales</b>	15%
<b>TOTAL:</b>	100%

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

#### **CUADRO Nº 51 MATRIZ DE PONDERACIÓN DE FACTORES COMPARATIVOS**

FACTOR	PONDERACIÓN	A	B	C	D	E
<b>Factores Comerciales</b>	<b>75%</b>					
Posición Estratégica	9%	0,63	0,45	0,36	0,54	0,45
Flujos de Personas	4%	0,32	0,32	0,24	0,28	0,20
Seguridad	4%	0,32	0,28	0,20	0,28	0,28
Costo del Suelo	12%	0,96	0,60	0,36	0,96	0,96
Disponibilidad de Espacio Físico	2%	0,16	0,14	0,14	0,16	0,16
Accesibilidad	4%	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Vías de Comunicación	4%	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
Servicios Básicos	8%	0,64	0,64	0,64	0,56	0,56
Servicio de Apoyo	8%	0,64	0,48	0,32	0,48	0,40
Disponibilidad de Materia Prima	10%	0,70	0,70	0,30	0,50	0,80
Disponibilidad de Mano de Obra Cualificada	10%	0,80	0,70	0,80	0,70	0,50

<b>TOTAL</b>		<b>5,85</b>	<b>4,99</b>	<b>4,04</b>	<b>5,14</b>	<b>4,99</b>
<b>Factores Sociales</b>	<b>10%</b>					
Apoyo de la Comunidad	4%	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Generación de Empleo Directo e Indirecto	6%	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48
<b>TOTAL</b>		<b>0,84</b>	<b>0,84</b>	<b>0,84</b>	<b>0,84</b>	<b>0,84</b>
<b>Factores Legales</b>	<b>15%</b>					
Ordenanza Municipal	6%	0,48	0,42	0,36	0,48	0,36
Patentes	3%	0,24	0,21	0,18	0,24	0,18
RUC	6%	0,18	0,12	0,06	0,12	0,30
<b>TOTAL</b>		<b>0,90</b>	<b>0,75</b>	<b>0,60</b>	<b>0,84</b>	<b>0,84</b>
<b>TOTAL FACTORES:</b>	<b>100%</b>	<b>7,59</b>	<b>6,58</b>	<b>5,48</b>	<b>6,82</b>	<b>6,67</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

Los dos barrios con mayor ponderación son:

**A= BARRIO “LA RECOLETA”:** Con una ponderación del 7,59;

**D= BARRIO “9 DE FEBRERO”:** Con una ponderación del 6,82.

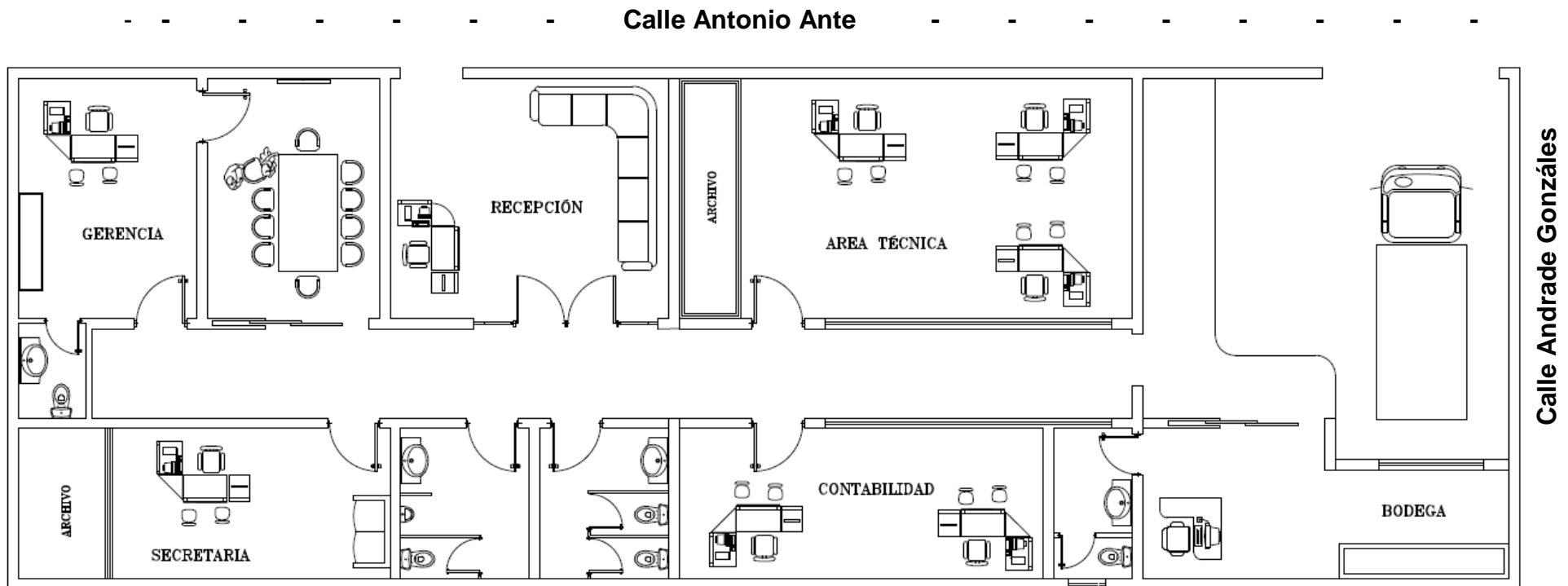
Por lo cual la empresa se encontrara en el barrio “La Recoleta”, buscando un lugar donde los ingenieros del proyecto puedan ubicarse y trabajar con el diseño de los planos o planes de inversión para la construcción de los conjuntos habitacionales, ya que se encuentra cerca del centro del cantón San Miguel de Urcuquí.



### 4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.3.1. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

GRAFICO N° 32 PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE LA EMPRESA



ELABORADO POR: ING. MAURICIO GUDIÑO

FUENTE: ING. RODRIGUEZ Y ASOCIADOS

AÑO: 2013

#### **4.3.2. EXPLICACIÓN DE LA PLANTA**

Es importante indicar que van a contener las diferentes áreas, con que va estar formada la microempresa para tener claro los requerimientos por lo que a continuación se indica las instalaciones y distribución del área administrativa.

Cabe recalcar que la oficina que la empresa necesita contiene Área Administrativa, Área Financiera, Área Técnica.

##### **ÁREA ADMINISTRATIVA**

Dentro del esta área se puede encontrar al Gerente y a la secretaria de la empresa de construcción.

##### **ÁREA FINANCIERA**

Como su nombre lo indica este es el área donde se llevará la contabilidad de la empresa y si se adiciona el servicio de préstamos a la clientela, también se realizara los cobros.

##### **ÁREA TÉCNICA**

En esta área podremos encontrar a los profesionales a cargo de la realización de las construcciones como son un Ingeniero Civil, un Arquitecto, y la Arquitecta especializada en el Diseño de Interiores.

También como la empresa cuenta con una bodega para guardar materiales de construcción es necesario contratar una persona que se encargue del despacho de mercadería durante todo el día como un guardia de seguridad en la noche para evitar cualquier tipo de robo.

**CUADRO Nº 52 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

<b>SUPERFICIE</b>	<b>AMBIENTES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>ÁREA M2</b>
Área administrativa	Oficina de Gerencia	1	15,75
	Baño de gerencia	1	2,36
	Sala de Reuniones	1	15,10
	Secretaría	1	20,57
	Recepción	1	24,57
Área financiera	Oficina de contabilidad	1	20,19
Área técnica	Oficina de Ingeniero	1	34,46
	Oficina del Arquitecto	1	
	Oficina de la Diseñadora	1	
Áreas adicionales	Bodega	1	17,54
	Baño de bodega	1	4,33
	Parqueadero	1	48,48
	Baños para visita	1	14,85
	Cominería	1	34,19
<b>TOTAL AREA</b>			<b>252,39m2</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

#### **4.4. PRESUPUESTO TÉCNICO**

##### **4.4.1. INVERSIÓN FIJA**

Al inicio del proyecto la empresa realizará un inversión en Terreno, equipos de oficina, maquinarias y herramientas de trabajo, equipo de computación que se necesitarán para la construcción de las viviendas, los muebles y enseres para la adecuación de la empresa donde se a recibir a los clientes, estas inversiones se las realizará durante el periodo operativo por el cual no serán modificadas durante la vida del proyecto, es decir durante los 5 años de ejecución.

A continuación se detallarán las inversiones fijas que tendrá el proyecto:

## INVERSIÓN EN EL TERRENO

Dentro del cantón San Miguel de Urcuquí existen terrenos que se encuentran en venta y el costo según los avalúos y catastros por metro cuadrado se encuentra de la siguiente manera:

**CUADRO Nº 53 VALOR DE LA TIERRA**

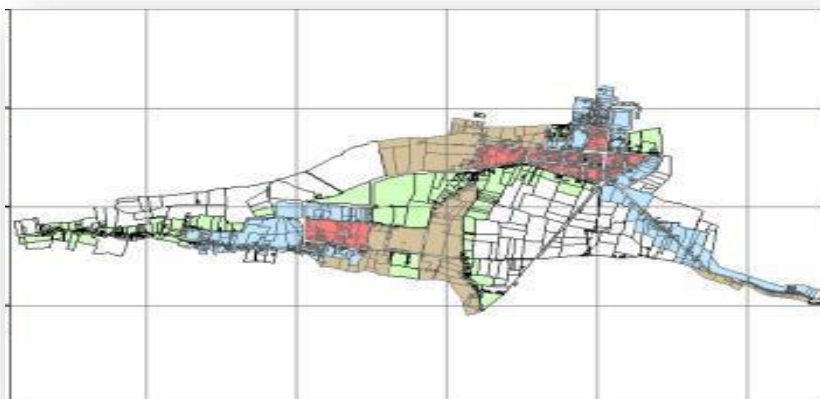
SECTOR HOMOGÉNEO	PRECIO POR m2
Sector 01:	\$ 20,00
Sector 02:	\$ 14,00
Sector 03:	\$ 8,00
Sector 04:	\$ 4,00

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

AÑO: 2013

**GRÁFICO Nº 33 VALOR DE LA TIERRA**



ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

AÑO: 2013

La empresa para empezar invertirá en un terreno de 3.600 m<sup>2</sup> en el sector Nº 3 debido a que su costo es adecuado para la construcción comenzando a construir 11 viviendas, de dos plantas cada una, con área recreativa y parqueadero para visitantes y para los dueños de las viviendas. Esto da una inversión de 28.800 dólares en la compra del terreno.

## REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO.

Para que el proyecto avance de forma correcta y de acuerdo a las necesidades que requiere la empresa es conveniente contar con la maquinaria y herramientas adecuadas para utilizar dentro de la construcción de una vivienda; los cuales se detallaran a continuación:

### CUADRO Nº 54 MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO PARA UNA VIVIENDA

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MAQUINARIA	Concretera	1	2.965,00	2.965,00
	Elevador	1	2.449,00	2.449,00
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>5.414,00</b>	<b>5.414,00</b>
HERRAMIENTAS DE TRABAJO	Picos	5	9,67	48,34
	Cabo de pico	5	1,19	5,95
	Palas	5	9,82	49,08
	Martillos	5	4,54	22,69
	Serruchos	3	11,46	34,39
	Baldes	4	1,18	4,72
	Tanque de almacenar agua	4	15,00	60,00
	Manguera	2	36,17	72,34
	Metro	5	5,43	27,14
	Carretilla	5	48,91	244,53
	Espátulas	5	2,14	10,68
	Barras	4	4,35	17,40
	Bailejos	5	10,23	51,14
	Llanas	5	5,27	26,36
	Combos	4	27,80	111,20
	Piolas	3	2,33	6,98
	Plomada	5	3,64	18,18
	Nivel	4	6,80	27,20
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>78</b>	<b>205,90</b>	<b>789,95</b>
		<b>TOTAL IMPONIBLE</b>		6.203,95
		<b>TOTAL NO IMPONIBLE</b>		48,34
		<b>IVA 12%</b>		744,47
		<b>SUBTOTAL</b>		<b>6.996,76</b>
		<b>Imprevistos 5%</b>		349,84
		<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.346,60</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: PROHIERROS

AÑO: 2013

## REQUERIMIENTO MOBILIARIO

Dentro de estos activos se encuentran todos los muebles y enseres que la oficina requiere para su adecuación para todo el personal que laborará dentro de la inmobiliaria.

**CUADRO Nº 55 MUEBLES Y ENSERES**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>ESCRITORIOS</b>	Estación de Trabajo en "L"	6	218,75	1.312,50
	Mesa de reuniones ovalada	1	254,46	254,46
	Escritorio para computador	3	61,61	184,83
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>10</b>	<b>534,82</b>	<b>1.751,79</b>
<b>SILLAS</b>	Silla Operativa "FOCUS"	7	77,68	543,76
	Silla de Visita Apilable modelo "EGOS"	22	34,82	766,04
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>29</b>	<b>112,50</b>	<b>1.309,80</b>
<b>ARCHIVADORES</b>	Archivador Cancel Aéreo	7	66,96	468,72
	Mueble Credenza Estándar	3	165,18	495,54
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>10</b>	<b>232,14</b>	<b>964,26</b>
		<b>SUBTOTAL</b>		<b>4.025,85</b>
		<b>IVA</b>		<b>483,10</b>
		<b>TOTAL</b>		<b>4.508,95</b>
		<b>IMPREVISTOS 5%</b>		<b>225,45</b>
		<b>TOTAL</b>		<b>4.734,40</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** LÍNEA NUEVA MOBILIARIA

**AÑO:** 2013

## REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Dentro de este tipo de negocio los equipos de computación son muy necesarios debido a que se utilizan para la realización de diseños arquitectónicos, cálculos estructurales, y diseño de interiores de acuerdo a las viviendas y conjuntos habitacionales, que se detallarán en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 56 EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
COMPUTADORAS	COMPUTADORES INTEL CORE i5-3330	3	691,96	2.075,88
	COMPUTADORES INTEL PENTIUM G2020	4	489,29	1.957,16
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>7</b>	<b>1.181,25</b>	<b>4.033,04</b>
IMPRESORAS	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN PLOTHER HP 111 CON BANDEJA	6	209,82	1.258,92
		1	767,86	767,86
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>7</b>	<b>977,68</b>	<b>2.026,78</b>
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>6.059,82</b>	
		<b>IVA</b>	727,18	
		<b>TOTAL</b>	<b>6.787,00</b>	
		<b>IMPREVISTOS 5%</b>	339,35	
		<b>TOTAL</b>	<b>7.126,35</b>	

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** WORLD COMPUTERS

**AÑO:** 2013

## REQUERIMIENTO DE MATERIALES Y EQUIPOS DE OFICINA

Son bienes tangibles que su uso es permanente y ayudan a las operaciones y actividades administrativas de la empresa a continuación se detallaran dentro de un cuadro:

### CUADRO Nº 57 MATERIALES Y EQUIPOS DE OFICINA

MATERIALES Y EQUIPOS DE OFICINA	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EQUIPOS	TELÉFONOS	7	159,99	1.119,93
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>7</b>	<b>159,99</b>	<b>1.119,93</b>
MATERIALES	GRAPADORAS	7	3,50	24,50
	PERFORADORAS	7	2,50	17,50
	PAPELERAS METALICAS	7	18,00	126,00
	CONJUNTO DE REGLAS	2	80,00	160,00
	SUMADORAS	7	84,90	594,30
	ESTANTERIAS	10	150,00	1.500,00
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>40</b>	<b>338,90</b>	<b>2.422,30</b>
		<b>SUBTOTAL</b>		<b>3.542,23</b>
		<b>IVA</b>		425,07
		<b>TOTAL</b>		<b>3.967,30</b>
		<b>IMPREVISTOS 5%</b>		198,36
		<b>TOTAL</b>		<b>4.165,66</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: MERCADO LIBRE

AÑO: 2013

### RESUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS

A continuación se detallaran en un cuadro el total de las inversiones fijas que se realizara en el proyecto:

### CUADRO Nº 58 RESUMEN DE LAS INVERSIONES

INVERSIÓN FIJA	TOTAL
Terreno	28.800,00
Maquinaria y Herramientas de trabajo	7.346,60
Muebles y Enseres	4.734,40
Equipo de Computación	7.126,35
Materiales y Equipos de oficina	4.165,66
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>52.173,01</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Cuadros 50; 51; 52; 53; 54

AÑO: 2013



#### 4.4.2. INVERSIONES VARIABLES O CAPITAL DE TRABAJO

Consiste en encontrar todos los recursos necesarios para iniciar el proyecto de la construcción de viviendas y conjuntos habitacionales como la materia prima, la mano de obra directa e indirecta que se destinará para su contratación.

#### REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Se lo realizará a través de un estudio organizativo que permitirá delimitar el número de personas que la empresa necesitará para su funcionamiento, los cuales serán detallados en un capítulo más adelante, a continuación se redactara el personal directo e indirecto para la construcción de viviendas y su sueldo en base a la tabla salarial del sector público según el Ministerio de Relaciones Laborales en el 2013; en el primer año se sumaran los beneficios básicos y en el segundo año se aumentarán los fondos de reserva y vacaciones.

**CUADRO Nº 59 PERSONAL ÁREA ADMINISTRATIVA**

CARGO	Nº	VALOR MENSUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	TOTAL
Gerente	1	1.212,00	101,00	26,50	147,26	1.486,76
Secretaria	1	675,00	56,25	26,50	82,01	839,76
Contadora	1	901,00	75,08	26,50	109,47	1.112,05
Auxiliar Contable	1	675,00	56,25	26,50	82,01	839,76
Ingeniero Civil	1	986,00	82,17	26,50	119,80	1.214,47
Arquitecto	1	986,00	82,17	26,50	119,80	1.214,47
Diseñador	1	986,00	82,17	26,50	119,80	1.214,47
Bodeguero	1	585,00	48,75	26,50	71,08	731,33
Guardia de Seguridad	1	527,00	43,92	26,50	64,03	661,45
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>7.533,00</b>	<b>627,75</b>	<b>238,50</b>	<b>915,26</b>	<b>9.314,51</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

<b>CARGO</b>	<b>Nº</b>	<b>TOTAL SUELDO ANUAL</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>TOTAL SUELDO 2do AÑO</b>
Gerente	1	17.841,10	50,50	26,50	18.765,10
Secretaria	1	10.077,15	28,13	26,50	10.732,65
Contadora	1	13.344,66	37,54	26,50	14.113,16
Auxiliar Contable	1	10.077,15	28,13	26,50	10.732,65
Ingeniero Civil	1	14.573,59	41,08	26,50	15.384,59
Arquitecto	1	14.573,59	41,08	26,50	15.384,59
Diseñador	1	14.573,59	41,08	26,50	15.384,59
Bodeguero	1	8.775,93	24,38	26,50	9.386,43
Guardia de Seguridad	1	7.937,37	21,96	26,50	8.518,87
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>111.774,11</b>	<b>313,88</b>	<b>238,50</b>	<b>118.402,61</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

Para el cálculo de la mano de obra directa se tomará en cuenta dos sueldos uno para los albañiles y otro para los peones u obreros lo cual se pagara de manera semanal \$80,00 y \$75,00 respectivamente, eso quiere decir que si pagamos diario su sueldo sería de \$ 16,00 para los albañiles y \$15,00 para los peones u obreros a continuación se detallara en el siguiente cuadro también se pagara el aporte patronal en el IESS:

### CUADRO N° 60 MANO DE OBRA DIRECTA (CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA)

CONCEPTO	SEMANAS	ALBAÑILES	OBREROS	SUELDO ALBAÑILES	SUELDO OBREROS	SUELDO SEMANALES ALBAÑILES	APORTE PATRONAL ALBAÑILES	SUELDO SEMANALES OBREROS	APORTE PATRONAL OBREROS
PRIMERA LOZA	5	1	2	80,00	75,00	400,00	48,60	750,00	91,13
SEGUNDA LOZA	4	1	3	80,00	75,00	320,00	38,88	900,00	109,35
ACABADOS	3	1	2	80,00	75,00	240,00	29,16	450,00	54,68
			SUBTOTAL			960,00	116,64	2.100,00	255,15
			TOTAL SUELDO						3.431,79

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

### REQUERIMIENTO DE INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN

A continuación se detallará todo lo necesario para la construcción de una casa de 128 m<sup>2</sup> desde lo necesario para su infraestructura, obra negra, y acabados se detallara los insumos de construcción con su costo; dentro de la infraestructura y los materiales necesarios, pero el cálculo se lo realizará por mezclas de los materiales que se necesitan para hacer las lozas, mamposterías, y hormigón necesario en la infraestructura se la casa, los datos de unidades necesarias para la construcción de una casa fueron otorgados por el Ing. Fuente con cargo de ingeniero civil de una constructora; a continuación se detallaran los insumos necesarios para la construcción de una vivienda desde su infraestructura hasta su acabado:

### CUADRO Nº 61 INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN UNA CASA

RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
<b>INFRAESTRUCTURA</b>				
Arena Gruesa	volqueta	2	57,00	-
Arena Fina	volqueta	1	57,00	-
Ripio	volqueta	2	57,00	-
Polvo de Piedra	volqueta	2	57,00	-
Cemento	quintal	240	7,65	-
Ladrillo	u	1	28,00	-
Bloque 10	u	1	28,00	-
Bloque 12	u	1	29,00	-
Bloque 15	u	1	30,00	-
Barrilla de 8"	quintal	13	39,69	-
Barrilla de 12"	quintal	33	44,61	-
Hormigón ciclópeo con encofrado	m3	13	85,86	1.116,18
Armadura, cortada, dolada, colocada	kg	2130	1,82	3.876,60
Hormigón simple cadena inferiores	m3	1,6	158,25	253,20
Hormigón simple en columnas planta baja	m3	5,8	205,21	1.190,22
Hormigón simple en columnas segunda planta	m3	12	203,12	2.437,44
Losa alivianada e=20cm	m2	128	13,88	1.776,64
Hormigón simple escalera en losa e= 15cm	m3	126	31,15	3.924,90
<b>SUMATORIA PARCIAL</b>				<b>14.575,18</b>
<b>OBRA NEGRA</b>				
Alisado de piso e=2cm	m2	128	3,52	450,56
Mampostería de bloque e=15 cm	m2	32	7,50	240,00
Mampostería de bloque e=10 cm	m2	60	7,00	420,00
Mampostería ladrillo e=20cm	m2	112	9,33	1.044,96
Mampostería ladrillo e=10cm	m2	12	6,85	82,20
Dinteles Hormigón armado	m	10	7,75	77,50
Enlucido vertical paletado	m2	256	4,68	1.198,08
Enlucido horizontal e=1.5cm	m2	128	6,98	893,44
Mesa cocina enlucida a=50 , e=6cm	m	5	22,95	114,75
Loseta H. simple base mesa cocina e=5cm	m2	5	22,25	111,25
Canalización en P.V.C.	pto.	16	17,23	275,68
Bajantes en PVC 4"	m	14	6,57	91,98
Cajas de revisión 60*60	u	5	40,20	201,00
<b>SUMATORIA PARCIAL</b>				<b>5.201,40</b>

ACABADOS				
Estucado	m2	450	3,60	1.620,00
Cerámica pisos / piso de cerámica ita	m2	128	11,54	1.477,12
Cerámica tres baños paredes	m2	12	10,96	131,52
Paredes / mesones , cerámicas ita	m2	38	11,89	451,82
Rejillas de piso de 2"	u	6	2,45	14,70
Rejilla de piso de 3"	u	5	1,56	7,80
Punto eléctrico empotrado	pto.	65	10,15	659,75
Punto de agua potable empotrado	pto.	15	19,58	293,70
Instalación inodoro Edesa color	u	4	75,26	301,04
Accesorios de baño	u	4	18,00	72,00
Instalación lavabo Edesa color	u	4	28,56	114,24
Duchas para baño	u	2	15,26	30,52
Pintura látex paredes	m2	130	2,56	332,80
Puerta maciza mdf	u	11	110,00	1.210,00
Cerradura tipo caja viro principal	u	2	45,52	91,04
Cerradura tipo pomo llave seguro nacional	u	1	5,21	5,21
Cerradura tipo pomo llave seguro Kuisett	U	1	42,13	42,13
Mueble de cocina inferior( estructura mader	M	1	90,00	90,00
Portón de calle con puerta peatonal	U	2	450,00	900,00
Puerta metálica en la terraza	U	1	150,00	150,00
Mueble de cocina aéreo	M	5	90,00	450,00
Muebles closets mdf	m2	10	90,00	900,00
Fregadero acero inoxidable un pozo	U	2	58,00	116,00
Ventanas de aluminio blancas con vidrio instalada	m2	35	31,70	1.109,50
Tablero de distribución de 12 tacos GM	U	2	68,14	136,28
Acometida y medidor de luz	U	2	20,40	40,80
Acometida de agua potable d=1/2"	M	1	3,67	3,67
Borde de loza h= 20cm mampostería	M	507	3,10	1.571,70
Pasamanos de tubos	M	14	5,05	70,70
SUMATORIA PARCIAL				12.394,04
SUMATORIA TOTAL POR CASA				32.170,62

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Ing. Fuentes

AÑO: 2013

## **RESUMEN DE LAS INVERSIONES VARIABLES O CAPITAL DE TRABAJO.**

A continuación se detallará de manera general la inversión que se necesitara para empezar a realizar el proyecto en siguientes 4 meses integrando los gastos de publicidad, gastos de servicios básicos, suministros de oficina así como también el gasto del arriendo y otros gastos necesarios para la construcción:

### **CUADRO Nº 62 TOTAL INVERSIÓN VARIABLE O CAPITAL DE TRABAJO**

<b>INVERSIÓN VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
Insumos de construcción	96.511,85
Mano de Obra Directa	10.295,37
Gasto de Administración	37.258,04
Gasto Servicios Básicos	1.360,00
Gasto Publicidad	600,00
Gasto Arriendo	800,00
Suministros de Oficina	691,60
Otros Gastos	1.415,70
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>148.932,56</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

#### **4.4.3. INVERSIONES DIFERIDAS**

Dentro de las inversiones diferidas se encuentra lo que se necesita para poder poner en marcha el proyecto de manera legal y contando con todos los permisos correspondientes:

## **GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

Los gastos de constitución son salidas de dinero que con el tiempo se pueden convertir en activos propios de la empresa.

### **CUADRO Nº 63 GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>TOTAL</b>
Gastos de Constitución	2.100,00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>2.100,00</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

#### **4.4.4. INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO**

En el siguiente cuadro se detallará el total de cada una de las inversiones requeridas dentro del proyecto:

### **CUADRO Nº 64 RESUMEN DE LA INVERSIONES**

<b>ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN</b>	<b>TOTAL</b>
Inversión Fija	52.173,01
Inversión Variable	148.932,56
Inversión Diferida	2.100,00
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>203.205,57</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

#### **4.4.5. FINANCIAMIENTO**

A continuación se detallará la manera en que el proyecto será financiado, siendo el 30% propio y el 70 % de acuerdo a la CFN siendo el porcentaje máximo de préstamos que brindan para empresa a crear una microempresa:

### CUADRO Nº 65 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	MONTO	INVERSIONES	
		FINANCIADA 70%	PROPIA 30%
Inversión Fija	52.173,01	36.521,10	15.651,90
Inversión Variable	148.932,56	104.252,79	44.679,77
Inversión Diferida	2.100,00	1.470,00	630,00
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>203.205,57</b>	<b>142.243,90</b>	<b>60.961,67</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Cuadro Nº 62

AÑO: 2013

Se dispondrá de personal capacitado para llevar las funciones necesarias para realizar o comenzar la construcción de viviendas sean esta individuales o conjuntos habitacionales, del mismo modo se contratara personal de seguridad para protección de insumos, materiales y equipos que se encuentren en las instalaciones de las oficinas. A continuación en el siguiente cuadro se redactara el talento humano necesario:

### CUADRO Nº 66 TALENTO HUMANO

CARGO	NUMERO DE PERSONAS
Gerente	1
Secretaria	1
Contadora	1
Auxiliar Contable	1
Ingeniero Civil	1
Arquitecto	1
Diseñadora de Interiores	1
Bodeguero	1
Guardia de Seguridad	1
Obreros	10
<b>TOTAL EQUIPO HUMANO</b>	<b>19</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Investigación Directa

AÑO: 2013



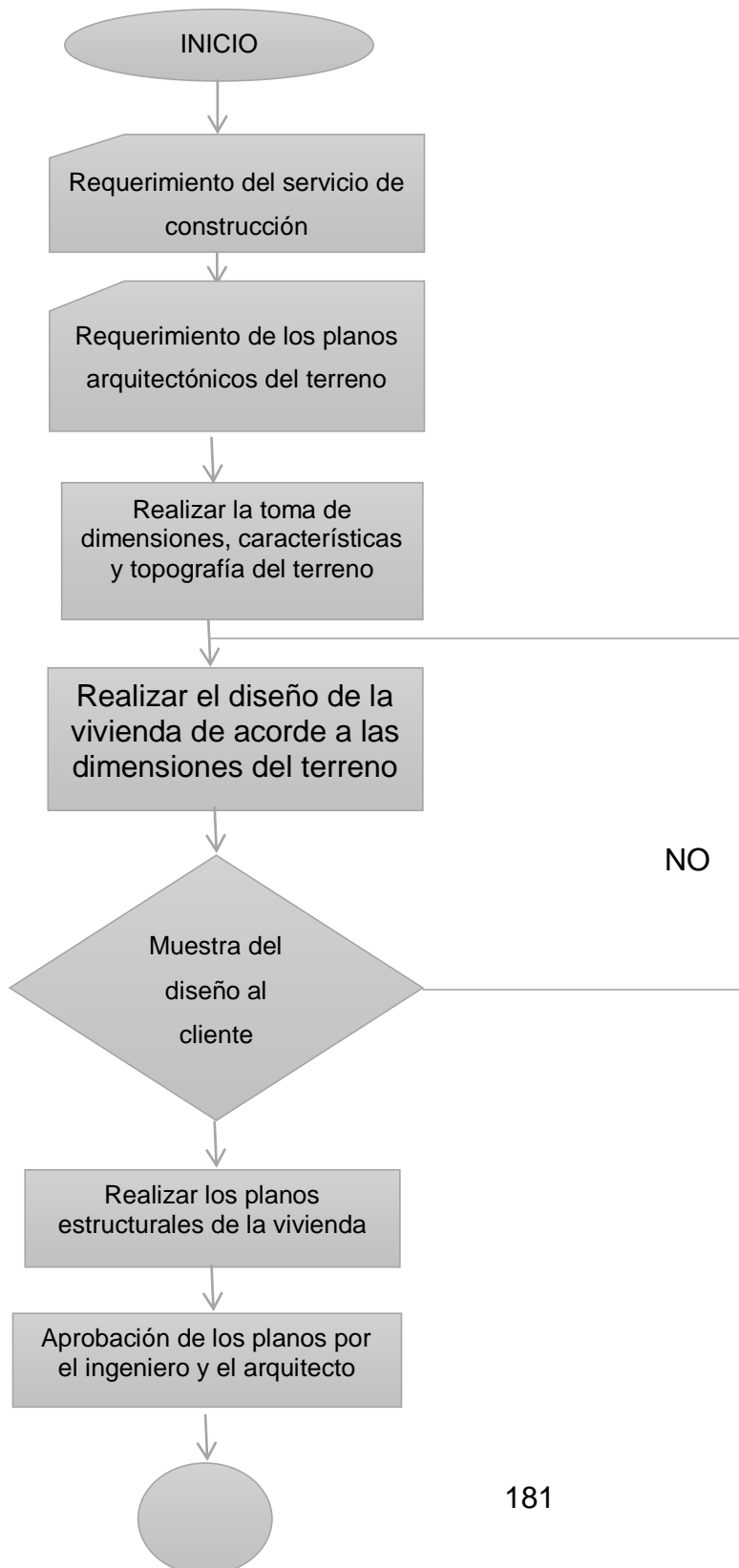
## **4.5. OPERACIÓN DEL PROYECTO**

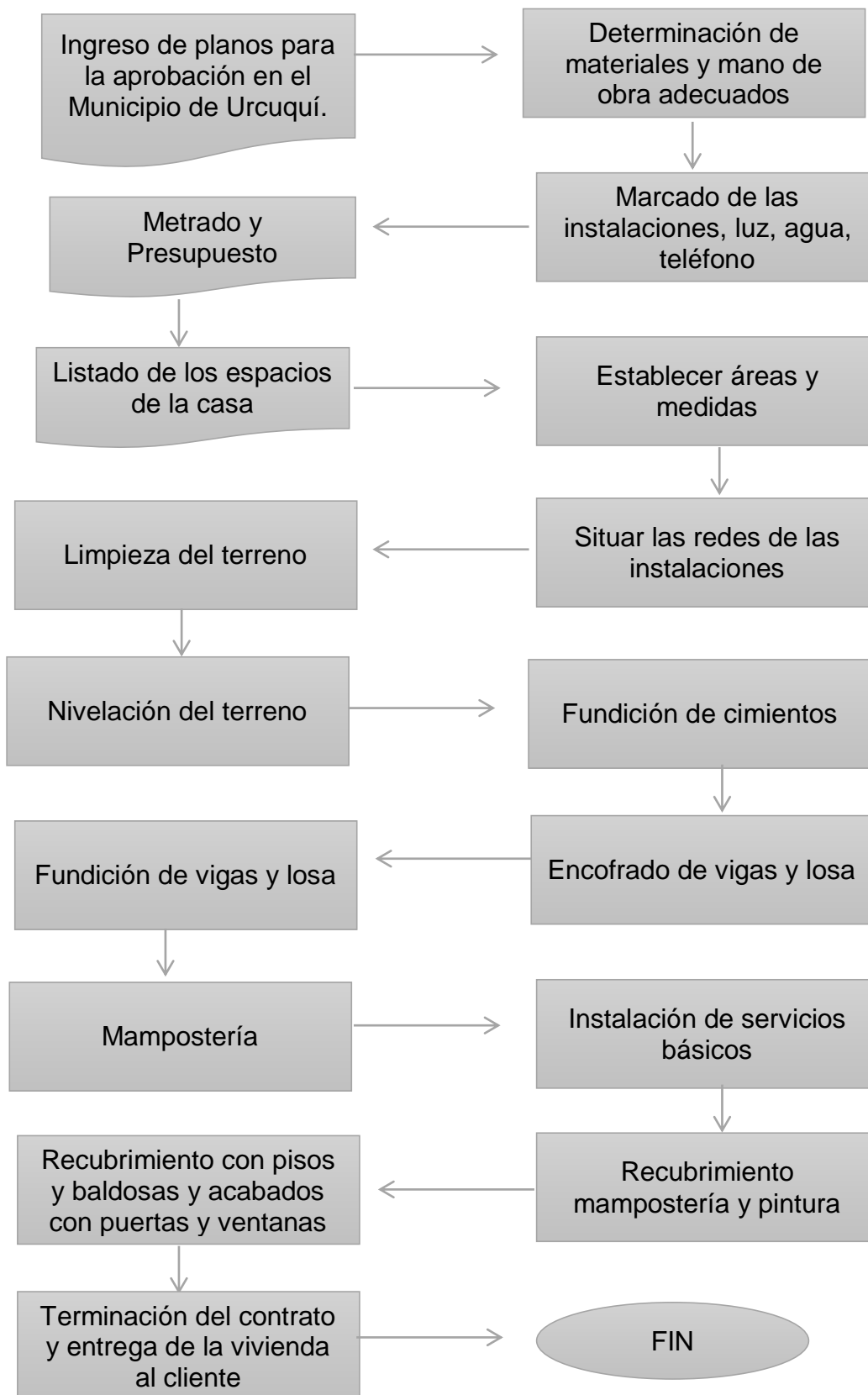
### **4.5.1. DIAGRAMA DE PROCESOS**

Es una representación gráfica del servicio que se prestará identificando las diferentes actividades y tiempos que se utilizará de manera apropiada para el cumplimiento del proceso.

#### 4.5.2. ACTIVIDADES PARA EL DISEÑO DE UNA CASA INDIVIDUAL

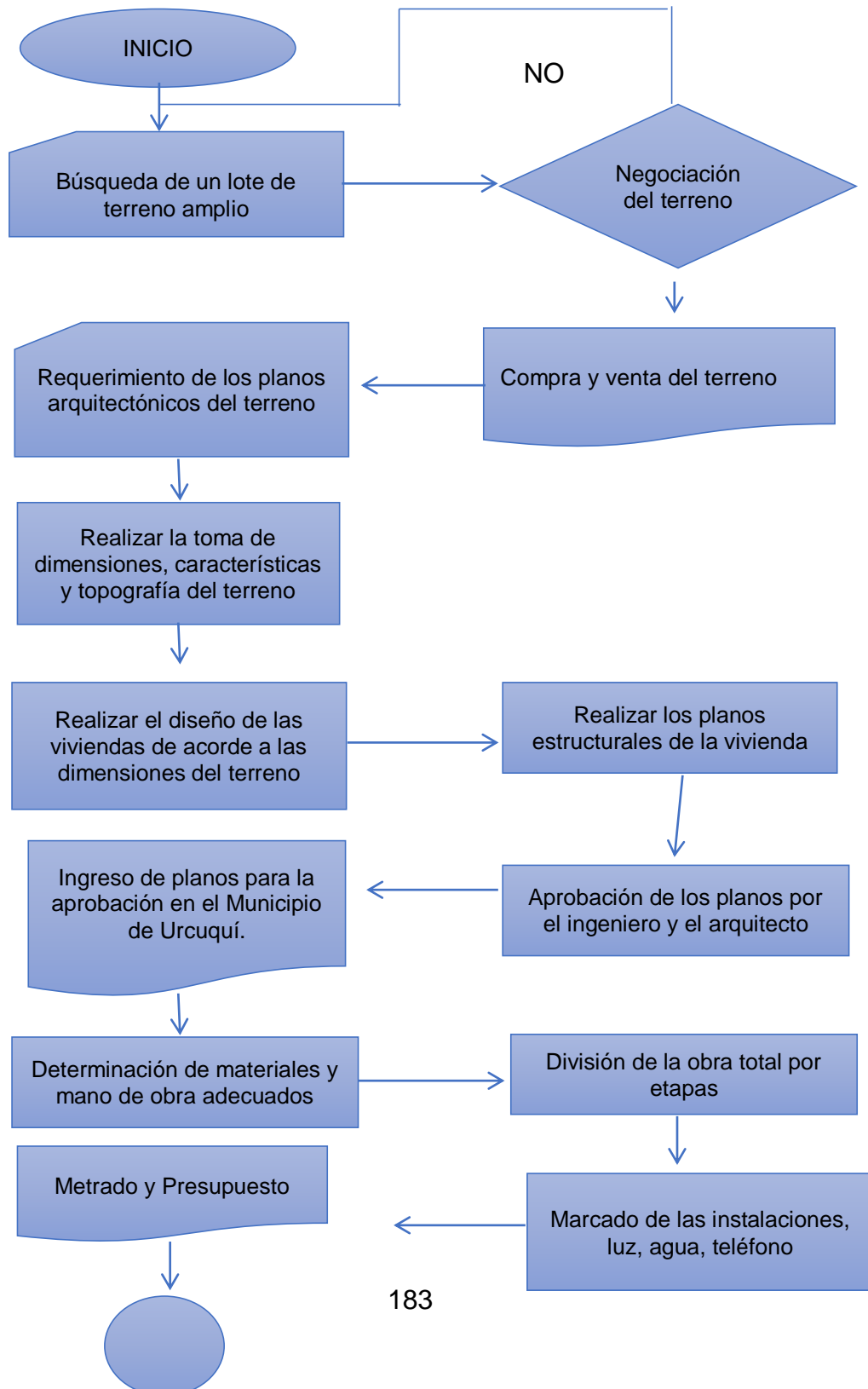
A continuación se realizará el flujograma de procesos para la construcción de una sola vivienda:

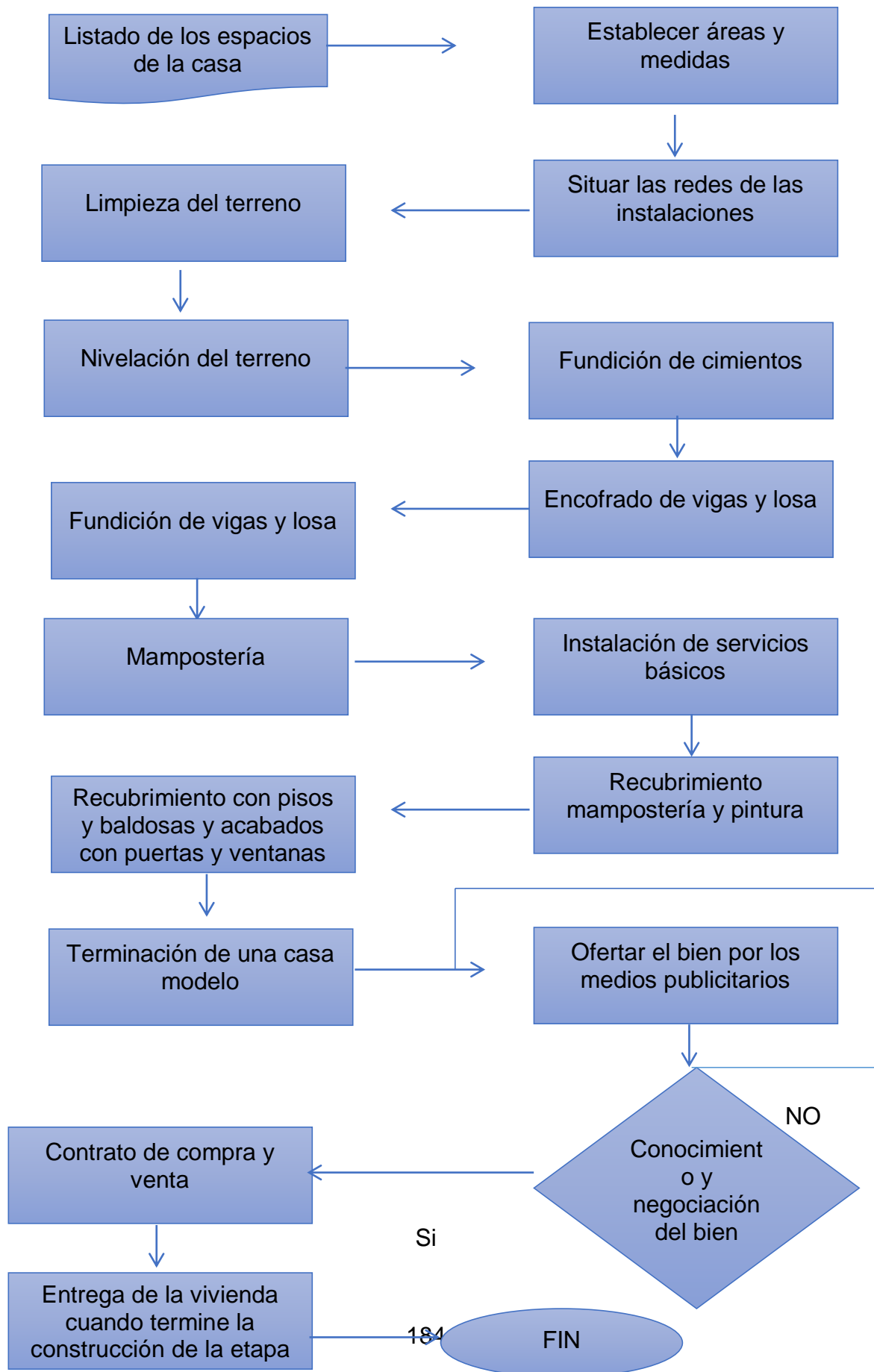




#### 4.5.3. ACTIVIDADES PARA EL DISEÑO DE UN CONJUNTO HABITACIONAL.

A continuación se presentará gráficamente el flujograma de procesos para la construcción de viviendas dentro de un conjunto habitacional:





## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO Y ECONÓMICO

#### 5.1. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

La inversión total del proyecto es de \$ 203.205,57 donde el 70% de toda la inversión es financiado con la CFN bajo las condiciones que se encuentran en el anexo N° 11, dando un monto de \$ 142.243,90 y la diferencia del 30% se realizará una inversión propia entre todos los miembros de la familia.

**CUADRO N° 67 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	MONTO	INVERSIONES	
		FINANCIADA 70%	PROPIA 30%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	203.205,57	142.243,90	60.961,67

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Cuadro N° 63

AÑO: 2013

#### 5.2. AMORTIZACIÓN

El monto del crédito será de \$ 142.243,90 que corresponde al 70% de la inversión total que requiere el proyecto, los pagos se los realizará trimestralmente (cada tres meses), durante un tiempo de 5 años con una tasa activa referencial de interés anual de 10,64% según el Banco Central del Ecuador a junio del 2013; la empresa decidió pagos trimestrales analizando la cantidad de viviendas que se pueden vender en el trimestre para cubrir con el

pago del capital más los intereses. A continuación se realizará la tabla de amortización correspondiente:

### CUADRO Nº 68 TABLA DE AMORTIZACIÓN

MONTO: \$ 142.243,90  
 TIEMPO: 5  
 PAGO: 4  
 TASA 10,64%  
 VALOR A PAGAR \$ 9.263,01

No	VP	INTERESES	PAGO DE CAPITAL	CAPITAL POR PAGAR
1	9.263,01	3.783,69	5.479,33	136.764,57
2	9.263,01	3.637,94	5.625,08	131.139,50
3	9.263,01	3.488,31	5.774,70	125.364,80
4	9.263,01	3.334,70	5.928,31	119.436,49
5	9.263,01	3.177,01	6.086,00	113.350,49
6	9.263,01	3.015,12	6.247,89	107.102,60
7	9.263,01	2.848,93	6.414,08	100.688,51
8	9.263,01	2.678,31	6.584,70	94.103,81
9	9.263,01	2.503,16	6.759,85	87.343,96
10	9.263,01	2.323,35	6.939,66	80.404,30
11	9.263,01	2.138,75	7.124,26	73.280,04
12	9.263,01	1.949,25	7.313,76	65.966,28
13	9.263,01	1.754,70	7.508,31	58.457,97
14	9.263,01	1.554,98	7.708,03	50.749,94
15	9.263,01	1.349,95	7.913,06	42.836,87
16	9.263,01	1.139,46	8.123,55	34.713,32
17	9.263,01	923,37	8.339,64	26.373,68
18	9.263,01	701,54	8.561,47	17.812,21
19	9.263,01	473,80	8.789,21	9.023,00
20	9.263,01	240,01	9.023,00	0,00

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Investigación Directa

AÑO: 2013

#### **CUADRO N°69 PAGO DE INTERESES ANUAL**

<b>AÑO</b>	<b>INTERESES</b>
2014	14.244,64
2015	11.719,38
2016	8.914,51
2017	5.799,09
2018	2.338,73

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Cuadro N° 66

**AÑO:** 2013

#### **CUADRO N° 70 PAGO DE CAPITAL ANUAL**

<b>AÑO</b>	<b>PAGO DE CAPITAL</b>
2014	22.807,41
2015	25.332,67
2016	28.137,54
2017	31.252,96
2018	34.713,32

**ELABORADO POR:** La Autora

**FUENTE:** Cuadro N° 66

**AÑO:** 2013

### **5.3. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

En el siguiente cuadro se realizará un estado de situación inicial proforma de la empresa con las inversiones y financiamiento del proyecto propuesto anteriormente de la empresa “G&G” CONSTRUCTORA:



## CUADRO N°71 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROFORMA

<b>"G&amp;G" CONSTRUCTORA BALANCE GENERAL INICIAL</b>			
<b>INVERSIÓN FIJA</b>		<b>APORTE FINANCIADO</b>	
Terreno	28.800,00	Financiamiento	142.243,90
Maquinaria y Herramientas de trabajo	7.346,60	<b>TOTAL APOORTE FINANCIADO</b>	<b>142.243,90</b>
Muebles y Enseres	4.734,40		
Equipo de Computación	7.126,35		
Equipo y Materiales de oficina	4.165,66		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>52.173,01</b>		
<b>INVERSIÓN VARIABLE</b>		<b>APORTE PROPIO</b>	
Capital de Trabajo	148.932,56	Capital Propio	60.961,67
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>148.932,56</b>	<b>TOTAL APOORTE PROPIO</b>	<b>60.961,67</b>
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>			
Gastos de Constitución	2.100,00		
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>2.100,00</b>		
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>203.205,57</b>	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>203.205,57</b>

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Investigación Directa

AÑO: 2013

### 5.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS.

Se debe realizar un presupuesto de ingresos para determinar el ingreso que la empresa tendrá por la venta de viviendas dentro del conjunto habitacional que se realizara dentro de la vida útil del proyecto, para su evaluación. Para el presupuesto de ingresos se toma en cuenta la demanda potencial a satisfacer y el objetivo que la empresa se ha propuesto a cubrir que es del 2% del total de la demanda además el precio está de acorde al precio de la competencia

que va desde \$35.000,00 a \$50.000,00 es por eso que la empresa venderá sus casa a un precio de \$45.000,00, además para la proyección de ventas se tomará en cuenta el porcentaje de inflación proporcionado por el Banco Central del Ecuador para todo el año 2013 del 3,82%.

#### **CUADRO N° 72 DEMANDA A CUBRIR**

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>	<b>MERCADO A CUBRIR POR LA EMPRESA</b>
2014	2100	50
2015	2092	51
2016	2083	52
2017	2071	54
2018	2058	55

**ELABORADO POR:** La Autora **FUENTE:** CUADRO N°47

**AÑO:** 2013

#### **CUADRO N° 73 PRECIO DE VENTA PROYECTADO**

<b>AÑO</b>	<b>TASA</b>	<b>PV PROYECTADO</b>
2013		45.000,00
2014	1,0382	46.719,00
2015	1,0779	48.503,67
2016	1,1190	50.356,51
2017	1,1618	52.280,12
2018	1,2062	54.277,23

**ELABORADO POR:** La Autora **FUENTE:** BCE

**AÑO:** 2013

#### **CUADRO N° 74 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

<b>AÑO</b>	<b>VIVIENDAS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
2014	50	46.719,00	2.324.223,53
2015	51	48.503,67	2.475.930,95
2016	52	50.356,51	2.636.236,49
2017	54	52.280,12	2.802.808,63
2018	55	54.277,23	2.978.358,46

**ELABORADO POR:** La Autora

**5.5. PRE** **AÑO:** 2013

**S**

Dentro de este presupuesto se encuentra todo los requerimientos operativos necesarios para la construcción del conjunto habitacional.

## PROYECCIÓN DE LOS INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN

En este caso se proyecta el costo de los insumos de producción total para la construcción de las viviendas con la tasa de inflación del año 2013 proporcionada por el Banco Central del Ecuador, y multiplicado por el 2% del mercado potencial a satisfacer que la constructora cubrirá en los próximos 5 años.

### CUADRO Nº 75 COSTO DE LOS INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN

AÑO	TASA	COSTO
0		32.170,62
2014	1,0382	33.399,54
2015	1,0779	34.675,40
2016	1,1190	36.000,00
2017	1,1618	37.375,20
2018	1,2062	38.802,93

ELABORADO POR: La Autora FUENTE: BCE

AÑO: 2013

### CUADRO Nº 76 COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN

AÑO	VIVIENDAS	COSTO	TOTAL
2014	50	33.399,54	1.661.593,50
2015	51	34.675,40	1.770.049,53
2016	52	36.000,00	1.884.652,38
2017	54	37.375,20	2.003.735,24
2018	55	38.802,93	2.129.236,28

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

En este caso como mano de obra directa se tiene a todo el personal que se encuentra relacionado directamente con la ejecución de la obra, es decir la construcción de las viviendas y los conjuntos habitacionales. En el siguiente cuadro se encuentra la proyección en función a la evolución del salario básico unificado en los últimos 5 años según la cámara de comercio de Guayaquil en promedio es de 9.75% el cálculo se encuentra en el anexo N° 14; se detallará por años el costo de mano de obra y al igual que la materia prima la mano de obra se cancelara por vivienda construida eso quiere decir que se multiplicara por el mercado a cubrir de la demanda potencial a satisfacer:

**CUADRO N° 77 MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑO	TASA	SUELDO PROYECTADO OBREROS
0		3.431,79
2014	1,0975	3.766,39
2015	1,2045	4.133,61
2016	1,3219	4.536,64
2017	1,4508	4.978,96
2018	1,5923	5.464,41

ELABORADO POR: La Autora; FUENTE: BCE

AÑO: 2013

**CUADRO N° 78 COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑO	VIVIENDAS	SUELDO PROYECTADO OBREROS	TOTAL
2014	50	3.766,39	187.374,11
2015	51	4.133,61	211.005,48
2016	52	4.536,64	237.499,70
2017	54	4.978,96	266.928,94
2018	55	5.464,41	299.849,05

ELABORADO POR: La Autora; FUENTE: cuadro 77

AÑO: 2013

**GASTOS**

Se detallará el sueldo del personal que necesitamos para el funcionamiento de la empresa y su costo para los 5 años y proyectar con un porcentaje promedio de la evolución salarial en los últimos 5 años, como el sueldo es mensual no es necesario multiplicar por el número de viviendas a construir:

#### **CUADRO Nº 79 COSTO PROYECTADO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

<b>AÑO</b>	<b>TASA</b>	<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>
0		111.774,11
2014	1,0975	129.946,87
2015	1,2045	142.616,69
2016	1,3219	156.521,82
2017	1,4508	171.782,69
2018	1,5923	188.531,51

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

#### **DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

Para el cálculo de las depreciaciones se aplicó el método que la administración tributaria lo autoriza siendo este el método de línea recta, y su vida útil se aplicó de acuerdo a lo disponible en el SRI.

#### **CUADRO Nº 80 PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>%</b>
Maquinaria y Herramientas de trabajo	10	10%
Muebles y Enseres	10	10%
Equipo de Computación	3	33%
Equipo y Materiales de oficina	10	10%

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

### CUADRO Nº 81 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS	VALOR BRUTO	VALOR RESIDUAL	VALOR NETO	2014	2015	2016	2017	2018
Maquinaria y Herramientas de trabajo	7.346,60	734,66	6.611,94	661,19	661,19	661,19	661,19	661,19
Muebles y Enseres	4.734,40	473,44	4.260,96	426,10	426,10	426,10	426,10	426,10
Equipo de Computación	7.126,35	2.375,45	4.750,90	1.583,47	1.583,47	1.583,47	0,00	0,00
Equipo y Materiales de oficina	4.165,66	416,57	3.749,10	374,91	374,91	374,91	374,91	374,91
<b>TOTAL</b>	<b>23.373,01</b>	<b>4.000,12</b>	<b>19.372,89</b>	<b>3.045,67</b>	<b>3.045,67</b>	<b>3.045,67</b>	<b>1.462,20</b>	<b>1.462,20</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

### GASTOS SERVICIOS BÁSICOS

Para el cálculo de los servicios básicos se tomó en cuenta una referencia de lo que se podría gastar mensualmente y proyectarle anualmente el gasto de los servicios básicos; y para su proyección se la realizará con la tasa de inflación del año 2013 del BCE:

### CUADRO Nº 82 SERVICIOS BÁSICOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
ENERGÍA ELECTRICA	1.245,84	1.293,43	1.342,84	1.394,14	1.447,39
AGUA POTABLE	1.868,76	1.940,15	2.014,26	2.091,20	2.171,09
TELEFONO	622,92	646,72	671,42	697,07	723,70
INTERNET	498,34	517,37	537,14	557,65	578,96
<b>TOTAL</b>	<b>4.235,86</b>	<b>4.397,67</b>	<b>4.565,66</b>	<b>4.740,06</b>	<b>4.921,14</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## GASTO PUBLICIDAD

Este gasto es muy importante realizarlo ya que nos permitirá dar a conocer el producto a los consumidores, donde se encuentra ubicada la empresa los precios de nuestros productos, los diseños a realizar entre otros; la proyección para los 5 años se lo realizara en base a la tasa de inflación.

**CUADRO Nº 83 PUBLICIDAD**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Radio	622,92	646,72	671,42	697,07	723,70
Prensa	560,63	582,04	604,28	627,36	651,33
Tarjetas de presentación	373,75	388,03	402,85	418,24	434,22
Blog	311,46	323,36	335,71	348,53	361,85
<b>TOTAL</b>	<b>1.868,76</b>	<b>1.940,15</b>	<b>2.014,26</b>	<b>2.091,20</b>	<b>2.171,09</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## GASTO ARRIENDO

Este gasto se lo realizará debido a que la empresa contratara un local comercial para amoblarlo y atender a sus clientes de una manera adecuado, el costo mensual del local donde se encuentra ubicada la empresa es de \$200,00 debido y su proyección para los 5 años con la tasa de inflación proporcionada por el BCE.

**CUADRO Nº 84 ARRIENDO**

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Arriendo	2.491,68	2.586,86	2.685,68	2.788,27	2.894,79
<b>TOTAL</b>	<b>2.491,68</b>	<b>2.586,86</b>	<b>2.685,68</b>	<b>2.788,27</b>	<b>2.894,79</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## SUMINISTROS DE OFICINA

Este gasto incluye todos los materiales que necesitaran los ingenieros para realizar su trabajo, y para que el personal administrativo también lo ocupe también se calcula con la proyección de la tasa inflacionaria para los próximos 5 años:

### CUADRO Nº 85 SUMINISTROS DE OFICINA

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Papel – resma	21,80	22,64	23,50	24,40	25,33
Lápiz – caja	8,31	8,62	8,95	9,29	9,65
Esferos – caja	31,15	32,34	33,57	34,85	36,18
Resaltadores	5,81	6,04	6,27	6,51	6,75
Clips – caja	2,08	2,16	2,24	2,32	2,41
Grapas – caja	2,08	2,16	2,24	2,32	2,41
Hojas de Tamaño A3	31,15	32,34	33,57	34,85	36,18
Carpetas – docena	10,90	11,32	11,75	12,20	12,66
Borradores – caja	2,60	2,69	2,80	2,90	3,02
Tinta para la impresora negra	207,64	215,57	223,81	232,36	241,23
Tinta para la impresora color	249,17	258,69	268,57	278,83	289,48
Tintas para la plotter hp	145,35	150,90	156,66	162,65	168,86
<b>TOTAL</b>	<b>718,02</b>	<b>745,45</b>	<b>773,92</b>	<b>803,49</b>	<b>834,18</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

#### Otros Gastos:

Dentro de otros gastos se tiene todo lo necesario para iniciar la construcción de las viviendas en caso de ser necesario, y también al momento de remover lo sobrante al finalizar la construcción del mismo modo se proyectará con la tasa de inflación del Banco Central del Ecuador:

### CUADRO Nº86 OTROS GASTOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Limpieza	62,29	64,67	67,14	69,71	72,37
Excavación cimientos a mano	131,75	136,78	142,01	147,43	153,06
Excavación para canalización	142,34	147,77	153,42	159,28	165,36
Relleno compactado a mano	112,13	116,41	120,86	125,47	130,27
Desalojo tierra excavada	41,42	43,01	44,65	46,36	48,13
<b>TOTAL</b>	<b>489,93</b>	<b>508,64</b>	<b>528,07</b>	<b>548,24</b>	<b>569,19</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## 5.6. ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

En el siguiente cuadro se detallará los ingresos y los egresos proyectados obtenidos en el negocio para obtener una utilidad neta:



Como la empresa es de una persona natural el impuesto se calculara en base a la base imponible que aplica el SRI y se encuentra en el anexo N° 12.

### CUADRO N° 87 ESTADO DE RESULTADOS

"G&G"CONSTRUCTORA					
ESTADO DE RESULTADO PROFORMA					
DESCRIPCION	AÑO1(2014)	AÑO2(2015)	AÑO3(2016)	AÑO4(2017)	AÑO5(2018)
<b>INGRESOS PROYECTADOS</b>					
Venta de Viviendas	2.324.223,53	2.475.930,95	2.636.236,49	2.802.808,63	2.978.358,46
Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>	<b>2.324.223,53</b>	<b>2.475.930,95</b>	<b>2.636.236,49</b>	<b>2.802.808,63</b>	<b>2.978.358,46</b>
<b>(-) COSTOS OPERATIVOS</b>					
MPD	1.661.593,50	1.770.049,53	1.884.652,38	2.003.735,24	2.129.236,28
MOD	187.374,11	211.005,48	237.499,70	266.928,94	299.849,05
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>1.848.967,61</b>	<b>1.981.055,00</b>	<b>2.122.152,08</b>	<b>2.270.664,17</b>	<b>2.429.085,33</b>
<b>UTILIDAD BRUTA PROYECTADO</b>	<b>475.255,92</b>	<b>494.875,94</b>	<b>514.084,41</b>	<b>532.144,46</b>	<b>549.273,14</b>
<b>(-) COSTOS FIJOS Y GASTOS ADM.</b>					
Salarios	129.946,87	142.616,69	156.521,82	171.782,69	188.531,51
Gasto Servicios Básicos	4.235,86	4.397,67	4.565,66	4.740,06	4.921,14
Gasto Publicidad	1.868,76	1.940,15	2.014,26	2.091,20	2.171,09
Depreciación	3.045,67	3.045,67	3.045,67	1.462,20	1.462,20
Gasto Arriendo	2.491,68	2.586,86	2.685,68	2.788,27	2.894,79
Gastos suministros de Oficina	718,02	745,45	773,92	803,49	834,18
OTROS GASTOS	489,93	508,64	528,07	548,24	569,19
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>142.796,78</b>	<b>155.841,13</b>	<b>170.135,08</b>	<b>184.216,17</b>	<b>201.384,08</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA PROYECTADA</b>	<b>332.459,14</b>	<b>339.034,82</b>	<b>343.949,33</b>	<b>347.928,29</b>	<b>347.889,05</b>
<b>(-) GASTOS FINANCIEROS</b>	14.244,64	11.719,38	8.914,51	5.799,09	2.338,73
<b>UTILIDAD ANTES DE OBLIGACIONES</b>	<b>318.214,50</b>	<b>327.315,44</b>	<b>335.034,81</b>	<b>342.129,19</b>	<b>345.550,32</b>
15%TRABAJADORES	47.732,17	49.097,32	50.255,22	51.319,38	51.832,55
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>270.482,32</b>	<b>278.218,12</b>	<b>284.779,59</b>	<b>290.809,82</b>	<b>293.717,78</b>
Impuesto a la renta (Según base Imponible	78.653,31	81.360,84	83.657,36	85.767,94	86.785,72
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>191.829,01</b>	<b>196.857,28</b>	<b>201.122,23</b>	<b>205.041,88</b>	<b>206.932,05</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## 5.7. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja proyectado es uno de los estados financieros más importantes del proyecto debido a que sirve para medir los resultados que tiene el proyecto y su factibilidad.

### CUADRO Nº 88 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

#### G&G CONSTRUCTORA

#### FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO1 (2014)	AÑO2 (2015)	AÑO 3 (2016)	AÑO 4 (2017)	AÑO 5 (2018)
<b>INGRESOS:</b>						
UTILIDAD VENTA PROYECTADA	- 203.205,57	191.829,01	196.857,28	201.122,23	205.041,88	206.932,05
VALOR DE RESCATE					1.187,72	2.812,39
DEPRECIACION		3.045,67	3.045,67	3.045,67	1.462,20	1.462,20
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>194.874,68</b>	<b>199.902,96</b>	<b>204.167,91</b>	<b>207.691,80</b>	<b>211.206,64</b>
<b>EGRESOS:</b>						
PAGO DE LA DEUDA		22.807,41	25.332,67	28.137,54	31.252,96	34.713,32
DIFERIDOS		420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>23.227,41</b>	<b>25.752,67</b>	<b>28.557,54</b>	<b>31.672,96</b>	<b>35.133,32</b>
<b>FLUJO CAJA NETO</b>	<b>- 203.205,57</b>	<b>171.647,27</b>	<b>174.150,28</b>	<b>175.610,37</b>	<b>176.018,85</b>	<b>176.073,32</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

## 5.8. EVALUADORES FINANCIEROS

### 5.8.1. COSTO DE OPORTUNIDAD

Para calcular el costo de oportunidad necesitamos la tasa de interés pasiva y según el Banco Central del Ecuador la tasa se encuentra en un 4,53%, también la tasa de financiamiento es del 8,17%. Para el cálculo del costo de oportunidad se utiliza la siguiente fórmula:

$$TRM = (1 + CK)(1 + INFLACIÓN) - 1$$

A continuación se presenta el cuadro de las inversiones con los valores ponderados:

**CUADRO Nº 89 COSTO DE OPORTUNIDAD**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Inversión Propia	60.961,67	30%	4,53%	135,9
Inversión Financiada	142.243,90	70%	8,17%	571,9
<b>TOTAL</b>	<b>203.205,57</b>	<b>100%</b>		<b>707,8</b>

**CK= 7,08%**

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

La tasa de rendimiento medio o tasa de redescuento significa la rentabilidad mínima de un proyecto, el cual se calcula con la inflación que para el año 2013 es del 3,82%.

### TASA DE RENDIMIENTO MEDIO (TRM)

$$TRM = (1 + CK)(1 + INFLACIÓN) - 1$$

$$TRM = (1 + 7,08\%)(1 + 3,82\%) - 1$$

$$TRM = 0,1117$$

$$TRM = 11,17\%$$

### 5.8.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Dentro del proyecto el valor actual nos sirve para medir la capacidad adquisitiva que va a tener el proyecto, o medir el comportamiento de los flujos de efectivo, cuando el VAN es positivo significa que el proyecto presenta posibilidad financiera adecuada, para el cálculo de valor actual neto se considera la siguiente formula:

$$VAN = < Inversión > + \frac{\sum FEF}{(1 + TRM)^n}$$

**CUADRO N° 90 FLUJOS DE EFECTIVO**

	<b>AÑO1 (2014)</b>	<b>AÑO2 (2015)</b>	<b>AÑO 3 (2016)</b>	<b>AÑO 4 (2017)</b>	<b>AÑO 5 (2018)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>171.647,27</b>	<b>174.150,28</b>	<b>175.610,37</b>	<b>176.018,85</b>	<b>176.073,32</b>

**ELABORADO POR:** La Autora; **FUENTE:** CUADRO N° 88

**AÑO:** 2013

#### **REEMPLAZANDO:**

$$VAN = -203.205,57 + 642.058,19$$

$$VAN = 438.852,62$$

Con una tasa de redescuento del 11,17% genera una rentabilidad de \$ 438.852,62 después de cinco años, tomando en cuenta una inversión de \$203.205,57. Esto significa que el proyecto es viable para llevarlo a cabo ya que su rendimiento es factible y cumple con las expectativas de sus inversionistas.

#### **5.8.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La TIR se calcula con la finalidad de conocer si al final del periodo existe rentabilidad o no, se lo realiza mediante la obtención del VAN ya sea este positivo o negativo, de esa manera se obtendrá el rendimiento o no que el proyecto tiene.

La fórmula con la que se obtiene la TIR es la siguiente:

$$TIR = -II + \frac{(\Sigma FEF)}{(1 + TIR)^n}$$

#### CUADRO N° 91 FLUJOS DE EFECTIVO

	AÑO1 (2014)	AÑO2 (2015)	AÑO 3 (2016)	AÑO 4 (2017)	AÑO 5 (2018)
FLUJO DE EFECTIVO	171.647,27	174.150,28	175.610,37	176.018,85	176.073,32

ELABORADO POR: La Autora; FUENTE: CUADRO N° 88

AÑO: 2013

$$TIR = -203.205,57 \frac{642.058,19}{(1 + TIR)^5}$$

$$TIR = 0,81$$

$$TIR = 81\%$$

#### 5.8.4. COSTO / BENEFICIO

Es la relación que refleja la inversión que tiene el proyecto en cuestión de su costo y beneficio. Para el cálculo del costo / beneficio se divide el valor actual de la suma de ingresos actualizados a una tasa de descuento, entre el valor actual de la suma de egresos actualizados a la misma tasa de descuento, a esto también se lo conoce como ingresos deflactados y egresos deflactados. Para su cálculo se utiliza la siguiente formula:

$$\frac{B}{C} = \frac{\frac{\sum \text{Ingresos}}{(1 + TRM)^n}}{\frac{\sum \text{Egresos}}{(1 + TRM)^n}}$$

#### CUADRO N°92 INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS

AÑOS	TASA DE REDESCUENTO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
2014	1,11	194.874,68	175.293,59	23.227,41	20.893,51
2015	1,24	199.902,96	161.748,57	25.752,67	20.837,40
2015	1,37	204.167,91	148.600,17	28.557,54	20.785,12
2017	1,53	207.691,80	135.975,86	31.672,96	20.736,29
2018	1,70	211.206,64	124.382,89	35.133,32	20.690,56
TOTAL			746.001,08		103.942,89

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\$ 746.001,08}{\$ 103.942,89}$$

$$\text{Beneficio Costo} = 7.18$$

Para el proyecto el costo – beneficio es positivo, eso quiere decir que por cada dólar de costo se genera 7,18 dólares de utilidad.

### 5.8.5. RECUPERACIÓN DEL DINERO EN EL TIEMPO

Este indicador financiero permite conocer en qué tiempo la inversión se recuperara, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de efectivo proyectados.

#### CUADRO Nº 93 PERÍODO DE RECUPERACIÓN

AÑO	FLUJO DE CAJA NETO	RECUPERACIÓN
0	203.205,57	
1	171.647,27	171.647,27
2	174.150,28	345.797,55
3	175.610,37	521.407,92
4	176.018,85	697.426,77
5	176.073,32	873.500,09

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

**Período de recuperación de la inversión= \$ 203.205,57/\$ 171.647,27**

**Período de recuperación de la inversión= 1,18 \* 12**

**Período de recuperación de la inversión= 14 meses**

Siendo así que el proyecto tendrá un periodo de recuperación de 1 años, 2 meses.

## 5.9. CONCLUSIÓN DE LOS EVALUADORES FINANCIEROS

**CUADRO Nº 94 RESUMEN DE LOS EVALUADORES FINANCIEROS**

RESUMEN EVALUADORES FINANCIEROS	RESULTADOS
TASA RENDIMIENTO MEDIO	11,17%
VALOR ACTUAL NETO	\$438.852,62
TASA INTERNA DE RETORNO	81%
RETORNO DE LA INVERSION	1 año, 2 meses
BENEFICIO COSTO	7.18

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

Con los resultados obtenidos de la evaluación financiera en un periodo de vida útil del proyecto de 5 años se llega a la conclusión:

Los flujos de caja proyectados son positivos y arrojan un VAN con una rentabilidad de \$ 438.852,62 en 5 años. La TIR calculada para los 5 años es positiva y atractiva por ser una tasa superior a la requerida que es de 81%. De igual manera el tiempo de recuperación del proyectos es rápido se lo hará en un período de 1 años 6 meses y el beneficio costo recibido es alto ya que por cada dólar de inversión su beneficio es de 7.18. Con estos resultados podemos decir que el proyecto es factible y sumamente rentable siempre y cuando el mercado se mantenga o incremente.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.1. DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

Para la denominación de la empresa se ha tomado en cuenta el producto a desarrollarse y a los involucrados dentro del proyecto; es por eso que la empresa tendrá el nombre de **“G.G.” CONSTRUCTORA.**

#### GRÁFICO Nº 34 LOGOTIPO DE LA EMPRESA



#### 6.2. CONFIRMACIÓN JURÍDICA

El proyecto que se llevará a cabo para su constitución legal se lo realizará por una persona jurídica que será obligada a llevar contabilidad debido a que la empresa cumple con el porcentaje de ingresos, egresos dictados por el SRÍ, es decir para que la empresa funcione se debe cumplir con los requisitos que el Ilustre Municipio de Urcuquí, obtención del RUC, permisos de funcionamiento de entidades correspondientes.



## **PATENTE MUNICIPAL**

Para obtener la Patente Municipal por primera vez se necesitan los siguientes requisitos:

- Copia de la cédula y certificado de votación.
- Nombre (Apellidos y nombres) del dueño del predio donde funciona la actividad económica.
- Copia del RUC.
- Declaración juramentada de inicio de actividades.
- Escritura de compra-venta.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Inspección.

## **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Para la obtención del RUC se necesita los siguientes requisitos.

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción

Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Copia de la escritura de constitución de la empresa.

## **PERMISO POR EL MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA**

Para la obtención de este permiso son necesarios los siguientes requisitos:

Permiso de la Intendencia.

Ficha de Inspección.

Permiso del Cuerpo de Bomberos.

Copia del RUC.

Certificado de Salud (Original y copia)

Copia de cédula y papeleta de votación.

## **6.3. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

### **6.3.1. LA EMPRESA**

La empresa es una empresa familiar que será constituida por una persona natural con la aportación de un capital propio de los miembros de la familia y con capital financiado por un ente financiero.

El nombre de la empresa fue considerado por ser una empresa familiar es así que los integrantes de la empresa decidieron colocar las iniciales primero del apellido paterno y la segunda inicial fue en honor a la autora del proyecto de igual manera con la inicial del segundo apellido materno seguido por la actividad que la empresa pretende prestar a sus consumidores.

### **6.3.2. MISIÓN**

“G.G.” CONSTRUCTORA es una empresa dedicada al diseño, planificación, construcción y comercialización de viviendas de calidad con los mejores materiales y a precios cómodos satisfaciendo expectativas y contribuyendo al bienestar social y al desarrollo de la población del cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura.

### **6.3.3. VISIÓN**

En el 2018, “G&G.” Constructora estará posicionada en el mercado consiguiendo ser líder en la oferta e innovación de viviendas y conjuntos habitacional no solo a nivel local sino también reconocido en la provincia de Imbabura.

### **6.3.4. POLÍTICAS**

El producto que la empresa “G&G” Constructora entregara a sus clientes se encuentran dentro de las normas de calidad, para obtener un producto con terminados y acabados de excelencia.

El personal con el que contará la empresa “G&G” Constructora será altamente calificado y especializado después de una debida selección de sus hojas de vida.

Pagar puntualmente sueldos y salarios al personal administrativo y técnico que labora en nuestra empresa para evitar conflictos con los trabajadores.

Proporcionar los instrumentos necesarios a nuestros empleados para la realización de un trabajo impecable con buenos resultados

Controlar la puntualidad y asistencia del personal administrativo y operativo con una firma de ingresos y salida de la empresa.

Manejar un precio justo y accesible para nuestros clientes de acuerdo con el producto a ofertar.

Promover el mejoramiento continuo de la empresa y la innovación de los productos para ser pioneros dentro de la competencia.

La imagen corporativa de la empresa “G&G” Constructora para nuestro clientes se mantendrá impecable dentro y fuera de las instalaciones.

#### **6.3.5. VALORES**

**HONESTIDAD:** Trabajo con transparencia, siendo razonables y justos con clientes, propietarios y trabajadores de la empresa de acuerdo con las normas legales y de la empresa.

**ÉTICA:** Trabajar con principios morales para mantener las relaciones estables dentro y fuera de la empresa.

**RESPETO:** Trato educado y digno respetando la diversidad e igualdad de las personas para que las relaciones sean estables y así poder establecer una buena comunicación y un desempeño eficaz y eficiente.

**COMPROMISO:** Asumir con profesionalismo y seriedad el trabajo a realizar dentro de la empresa para su funcionamiento y cumplimiento de metas y objetivos.

**TRABAJO EN EQUIPO:** Compartir conocimientos, experiencias y esfuerzos para lograr alcanzar un objetivo en común.

**PUNTUALIDAD:** Comprometerse al momento de entregar la obra al plazo pactado dentro de la empresa, así como también llegar a tiempo para el inicio de sus actividades laborales.

**RESPONSABILIDAD SOCIAL:** Contribuir al desarrollo social y económico de nuestros clientes y trabajadores para mejorar su calidad de vida.

**COMPETITIVIDAD:** Estar a la vanguardia dentro del segmento de mercado para mantener la estabilidad y ganar posicionamiento y clientes en el mercado local.

**RENTABILIDAD:** Conseguir un crecimiento económico y empresarial.

**INNOVACIÓN:** Mejoramiento continuo e investigación apropiada con el fin de tener nuevos y mejorados productos.

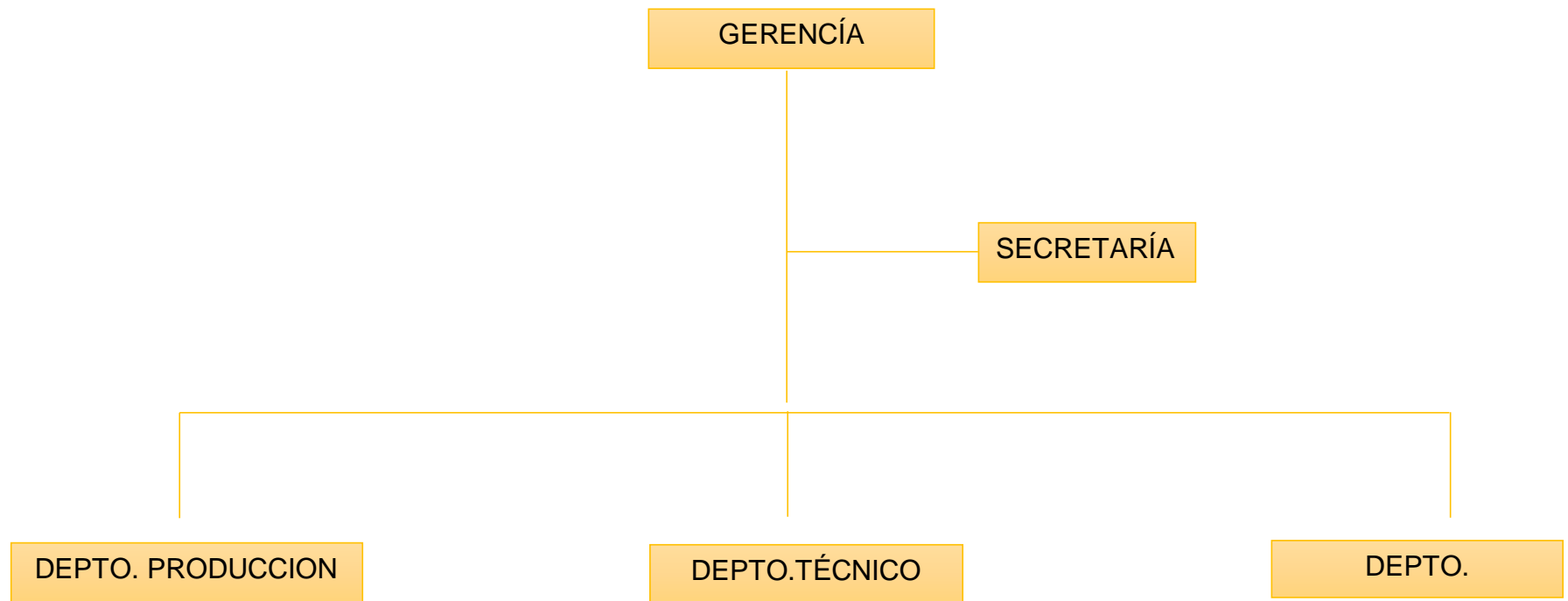
#### **6.3.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Es importante mencionar que un organigrama nos ayuda a determinar los niveles existentes dentro de una empresa y para nuestros clientes a conocer sobre la estructuración de la misma es por eso que se considera una herramienta necesaria integral e indispensable para la comunicación.

El organigrama funcional nos permite conocer las responsabilidades del personal que labora en la empresa de acuerdo al cargo que ocupa en cada una de sus áreas.

A continuación se presentara el organigrama estructural de la empresa constituida como persona natural “G&G” Constructora:

**CUADRO Nº 95 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

### **6.3.7. IDENTIFICACIÓN DE FUNCIONES**

#### **GERENCIA**

Administrar, dirigir y controlar el negocio  
Representante Legal de la empresa  
Contratar al personal, con una debida selección  
Toma de decisiones dentro de la empresa  
Establecer metas, objetivos, políticas de la empresa  
Evaluar el crecimiento de la empresa.

#### **SECRETARÍA**

Atención al cliente, a los proveedores  
Planificar los requerimientos que sean necesarios  
Efectuar las funciones que los profesionales la asignen  
Organizar y mantener actualizado los archivos.

#### **CONTABILIDAD**

Dirigir la elaboración de la contabilidad dentro de la empresa  
Preparación y presentación de Estados Financieros  
Cumplimiento de las obligaciones legales correspondientes  
Administración eficiente de pagos y cobranzas.  
Control del patrimonio de los accionistas

#### **AUXILIAR CONTABLE**

Recibir, examinar y clasificar los registros contables de documentos.  
Revisar comprobantes de pago, cheques, con las cuentas respectivas.  
Realizar planillas de retención de impuestos

Participar en la elaboración de inventarios  
Manejo de programas contables  
Elaborar informes periódicos de las actividades económicas realizadas en la constructora.  
Realizar las tareas que la contadora le asigne.

## **ARQUITECTO**

Preparar croquis, diagramas, cálculos métricos, entre otros.  
Realización de estudios correspondientes  
Diseño de planos arquitectónicos  
Planificación de materia prima y mano de obra  
Realización de estudios correspondientes  
Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.  
Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.  
Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.

## **INGENIERO CIVIL**

Diseño de planos estructurales de la obra  
Aprobación de planos arquitectónicos.  
Verificación de la obra  
Utilizar y elegir correctamente los materiales más adecuados para las obras a construir, tomando en cuenta las normas nacionales e internacionales de ensayo de materiales.  
Estudio de suelos  
Topografía del lugar a realizar la obra

## **DISEÑADOR DE INTERIORES**



Diseño de los espacios interiores de la casa  
Búsqueda de colores para el acabado de la vivienda  
Adquisición de la materiales como muebles para el interior  
Adecuación del hogar  
Buscar la mejor forma de aprovechar el espacio de la vivienda

## **BODEGUERO**

Recepción y entrega de materiales para la construcción  
Recepción y entrega de materiales de oficina  
Control y custodia de los materiales de bodega  
Manejo de inventarios  
Informe de materiales existentes para su debido requerimiento.

## **GUARDIA DE SEGURIDAD**

Realizar un control de ingreso y salida del personal  
Realizar un control de ingreso y salida de los materiales de la oficina  
Velar por la seguridad de la empresa tanto en el día como en la noche.  
Presentación adecuada.

### 6.3.8. MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES

**CUADRO Nº 96 MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES**

Nº	PUESTOS	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
1	GERENTE	A) Estabilidad emocional	a) Habilidad para negociar	a) Experiencia
		B) Liderazgo	b) Capacidad analítica	b) Formación Académica
		C) Trabajo a presión	c) Toma de decisiones	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Responsabilidad	d) Facilidad para interrelacionarse	e) Manejo de Idiomas
		E) Honestidad	e) Creatividad	f) Manejo de paquetes informáticos
			f) Emprendedor B	
			g) Supervisar el cumplimiento de planes y programas	
2	SECRETARIA	A) Estabilidad emocional	a) Agilidad para atender	a) Formación Académica
		B) Responsabilidad	b) Capacidad analítica	b) Disponibilidad de tiempo
		C) Trabajo a presión	c) Amabilidad con los clientes	c) Conocimientos tributarios
		D) Honestidad		d) Manejo de paquetes informáticos
		E) Empatía		e) Manejo de idiomas
		F) Puntualidad		f) Presencia Física
3	JEFE FINANCIERO- CONTADORA	A) Estabilidad emocional	a) Planificación Operativa en contabilidad	a) Experiencia
		B) Responsabilidad	b) Administración de cobranzas	b) Formación Académica
		C) Trabajo a presión	c) Aplicación del sistema contable	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Honestidad	d) Realización de presupuestos	e) Conocimientos tributarios
		E) Empatía	e) Realización de EE.FF.	f) Manejo de paquetes informáticos
		F) Puntualidad	f) Control del patrimonio de los accionistas	g) Manejo de idiomas
			e) Mantenerse al día con todas las obligaciones	

4	AUXILIAR CONTABLE	A) Estabilidad emocional	a) Capacidad Numérica	a) Manejo de sistemas informáticos
		B) Liderazgo	b) Capacidad analítica	b) Formación Académica
		C) Trabajo a Presión	c) Creatividad	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Honestidad	d) Facilidad para interrelacionarse	e) Manejo de Idiomas
		E) Responsabilidad	e) Agilidad	f) Presentación
		F) Puntualidad	f) Conocimientos de contabilidad	
		G) Empatía	g) Conocimiento en cobranza	
5	INGENIERO CIVIL	A) Estabilidad emocional	a) Aprobación de planos arquitectónicos	a) Experiencia
		B) Trabajo a presión	b) Diseño de planes estructurales	b) Formación Académica
		C) Puntualidad	c) Dirigir la construcción	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Honestidad	d) Verificación continua de la obra	
		E) Empatía	e) Habilidad para negociar	
			f) Cumplir con los tiempos establecidos	
6	ARQUITECTO	A) Estabilidad emocional	a) Diseño de planos arquitectónicos	a) Experiencia
		B) Trabajo a Presión	b) Planificación de materiales	b) Formación Académica
		C) Responsabilidad	c) Planificación mano de obra	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Honestidad	d) Cumplir con los tiempos establecidos	
		E) Empatía	e) Creatividad	
		F) Puntualidad		
7	DISEÑADORA DE INTERIORES	A) Estabilidad emocional	a) Planificación del diseño interno y externo	a) Experiencia
		B) Responsabilidad	b) Planificación de materiales	b) Formación Académica
		C) Puntualidad	C) Planificación de colores	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Trabajo a Presión	d) Amabilidad	d) Manejo de Idiomas

		E) Empatía	e) Astucia	
8	BODEGUERO	A) Estabilidad emocional	a) Controlar la entrega y recepción de materiales	a) Experiencia
		B) Responsabilidad	b) Control internos sobre los materiales	b) Capacitaciones actualizadas
		C) Ética	C) Presentación de kárdex	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Puntualidad	d) Amabilidad	e) Manejo de programas informáticos
		E) Trabajo a Presión	e) Entrega de informes al área contable	
		F) Honestidad	f) Realización de inventarios	
		g) Empatía		
9	GUARDIA DE SEGURIDAD	A) Estabilidad emocional	a) Controlar la entrada y salida del personal	a) Experiencia
		B) Responsabilidad	b) Controlar la entrada y salida de cosas materiales	b) Formación Académica
		C) Ética	c) Trabajo en turnos nocturnos	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Puntualidad	d) Amabilidad	d) Residencia
		E) Trabajo a Presión		
		F) Empatía		
10	OBREROS	A) Estabilidad emocional	a) Preparación de materiales para la construcción	a) Experiencia
		B) Responsabilidad	b) Seguir el diseño de los planos arquitectónicos	b) Capacitaciones actualizadas
		C) Ética	c) Habilidad para la pintura	c) Disponibilidad de tiempo
		D) Puntualidad	d) Conocimiento de conexiones eléctricas y de agua	d) Residencia
		E) Trabajo a Presión		
		F) Empatía		

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

### **6.3.9. REGLAMENTO INTERNO DE LA EMPRESA**

#### **DISPOCISIÓN GENERAL**

**Primera.-** El presente reglamento, será de observación y cumplimiento obligatorio para todos los funcionarios que laboren en “G&G constructora”

**Segunda.-** Se realizara la entrega de este ejemplar a cada trabajador, dejando constancia de sus entrega.

**Tercero.-** El presente reglamento entrara en vigencia de forma inmediata después de la aprobación de los entes reguladores y su publicación del registro oficial.

#### **RAZÓN SOCIAL Y DOMICILIO**

***Razón Social:*** “G&G CONSTRUCTORA”

***Dirección:*** Calle Antonio Ante y Andrade Gonzales

***Actividad Económica:*** Construcción y venta de bienes raíces.

#### **OBJETIVOS DEL REGLAMENTO**

- a) Cumplir con disposiciones de la Legislación Nacional vigente.
- b) Promover la seguridad de los trabajadores, formando espacios saludables y contribuir a la competitividad de la empresa.
- c) Mantener en buen estado los equipos y las instalaciones de trabajo.

- d)** Informar al personal de la empresa, sobre los riesgos a los que pueden exponerse, y capacitarlos para su prevención.
- e)** Realizar inspecciones y auditorias para revisar el cumplimiento del reglamento.

## **CAPÍTULO I**

### **DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS**

#### **Art. 1.- Obligaciones del Empleador**

- a.** Cumplir las disposiciones legales vigentes en materia de prevención de riesgos laborales.
- b.** Cumplir y hacer cumplir el reglamento a todos los trabajadores de la constructora.
- c.** Proveer los recursos económicos, humanos y materiales necesarios para asegurar el éxito de la constructora.
- d.** Identificar y evaluar alternativamente los riesgos que se derivan del trabajo, para prevenir cualquier tipo de accidente laboral.
- e.** Informar y capacitar a los funcionarios y trabajadores sobre los riesgos que pueden existir en sus actividades diarias y dar a conocer medidas de prevención como una ayuda.
- f.** Notificar en el plazo que la ley disponga, sobre accidentes laborales ocurridos a los organismos pertinentes y también sobre enfermedades derivadas o relacionadas con el trabajo

- g. Realizar un seguimiento sobre el cumplimiento de políticas preventivas capacitado al personal.
- h. Asegurar la colocación de señales y avisos de seguridad por prevención del personal.
- i. Entregar un ejemplar del reglamento a cada funcionario y trabajador de la empresa, al momento del ingreso a la constructora previa inducción del mismo.

#### **Art. 2.- Prohibiciones del Empleador**

- a. Ningún empleado nuevo, podrá integrarse al puesto de trabajo sin haber recibido una capacitación previa.
- b. Impedir las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a las áreas de trabajo o a la revisión de documentos importantes o información sobre los empleados de la constructora.

#### **Art. 3.- Obligación de los trabajadores**

- a. Cumplir todo lo dispuesto en el reglamento.
- b. Informar al empleador, a través de la autoridad interna más cercana, de todas las situaciones de peligro inminentes.
- c. Contribuir a mantener en buen estado de funcionamiento las instalaciones, equipos, maquinaria, herramientas y puestos de trabajo.

- d. Mantener el orden y la limpieza en los puestos de trabajo y en las instalaciones donde se comience los proyectos de construcción.
- e. Cumplir con todas las recomendaciones y normas emitidas en la prevención de riesgos de la constructora.
- f. Respetar todas las señales y símbolos de seguridad colocados en las instalaciones de la constructora.
- g. Participar activamente en toda actividad de formación dentro de la constructora.

#### **ART. 4.- Prohibiciones de los empleados**

- a. Ingerir alcohol, drogas u otras sustancias psicoactivas en el interior de las instalaciones de la constructora y en el campo donde se construyen los proyectos inmobiliarios, así como ingresar a laborar bajo la influencia de las mismas.
- b. Poner en peligro a los compañeros de trabajo por actos indebidos o por bromas.
- c. Negarse a dar información que se requiera por incidentes y accidentes ocurridos.

#### **Art. 5.- Incumplimientos y sanciones**

El incumplimiento del presente reglamento, por parte de empleados directos e indirectos, será notificado por el responsable o supervisor de las áreas de trabajo, para que a través de la gerencia general, sea sancionado de acuerdo a la gravedad de la falta cometida.



- a. Falta leve.-** Se considera al desacato de todas las obligaciones mencionadas en el art. 3 del reglamento.
- b. Falta seria.-** Se considera desacato al incumplimiento de las prohibiciones mencionadas anteriormente en el art. 4 del reglamento.
- c. Falta grave.-** Se considera la reincidencia del desacato de los art. 3 y 4 mencionados anteriormente por el presente reglamento.

#### **Art. 6.- Tipo de sanciones**

Las sanciones se las realizará de acuerdo a la gravedad que el trabajador cometa y se aplicará de la siguiente forma:

- a.** Amonestación verbal en caso de falta leve, máximo por dos ocasiones. La tercera falta será considerada como falta grave.
- b.** Amonestación escrita en caso de falta sería y;
- c.** Terminación del contrato previo visto bueno en caso de falta grave.

#### **Art. 7.- De los contratos de trabajo**

- a.** Toda persona que ingrese a laborar en la constructora previamente suscribirá el correspondiente contrato individual de trabajo.
- b.** Todo contrato de trabajo será expreso por escrito y debidamente celebrado en cualquier modalidad, ya sea a prueba, a plazo fijo, ocasional, o eventual.

- c. Solamente el Gerente de la constructora, en coordinación con el departamento de talento humano, podrán contratar nuevos empleados.
- d. Todos los contratos de trabajo tendrán una duración por el tiempo que se determine en los mismos, que en todo caso serán respetando estrictamente las disposiciones del código de ética.
- e. Los jefes inmediatos están obligados a evaluar el periodo de prueba de los empleados contratados, mediante la apreciación del grado de preparación, la calidad de trabajo, relaciones humanas, asistencia y disciplina.

#### **Art. 8.- De las remuneraciones**

- a. “G&G CONSTRUCTORA” cancelará las remuneraciones a sus empleadores en forma mensual para los empleados indirectos, y para los empleados directos se cancelara por obra terminada; el valor se lo cancelara en forma efectiva.

#### **Art. 9.- De las Jornadas y Honorarios de trabajo.**

- a. Las jornadas, horarios y turnos de trabajo serán los que señalen la gerencia; la jornada y horario para el personal serán los siguientes: de lunes a viernes de 8:30 a 17:30, con una hora libre para el servicio del almuerzo.
- b. Estos horarios podrán modificarse según las necesidades de la constructora y de los proyectos inmobiliarios con previa autorización de la dirección regional de trabajo.

### **6.3.10. CÓDIGO DE ÉTICA EMPRESARIAL**

#### **ASPECTOS GENERALES**

##### **DEFINICIÓN:**

“El código de Ética es aquel instrumento mediante el cual señala de manera expresa las reglas de conducta que orientan su actuación y la de cada uno de sus funcionarios respecto de cada uno de los productos o servicios que ofrece.”

Es una guía para el comportamiento, actuaciones y normas, que debe ser seguido por los empleados de la constructora con el fin de garantizar el adecuado desempeño de las tareas asignadas y la mejora de la productividad.

##### **ÁMBITO Y OBLIGATORIEDAD**

El Código de ética regirá para todos los empleados que conforman la constructora y será de aplicación obligatoria, sin excepción alguna; por tanto, están comprometidos a hacerlas extensivas en sus relaciones con terceros independientes de la empresa, en todos los actos en los que su actuación pudiera afectar la buena imagen empresarial.

Los lineamientos establecidos en el Código de ética son de aplicación integral y se interpretarán en forma sistemática en relación con los demás controles que se tienen establecidos.

##### **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

Nuestros clientes son la razón fundamental de nuestras actividades la atención a ellos es esencial para seguir contando con su preferencia. Servir a nuestros clientes implica cumplir e incluso superar sus expectativas

- a. **Disponibilidad y cortesía.-** Los empleados de la constructora deberán mantener una conducta de disponibilidad y cortesía con todas las personas nacionales o extranjeras que soliciten información sobre los servicios que oferta la empresa.
- b. **Trato Equitativo.-** Deberán así mismo, adoptar como principio fundamental el compromiso con los clientes, proveedores y competidores a un trato equitativo y libre de cualquier tipo de influencia.
- c. **Asesoramiento Profesional.-** La satisfacción plena de los clientes será la preocupación principal de los empleados que conforman la constructora, por lo tanto ofrecerán o darán información de manera oportuna a cuantos lo soliciten, sin distinción ni condición al más alto grado de asesoramiento profesional para la captación de clientes en el sector inmobiliario.

## **RELACIONES LABORALES**

- a. **Responsabilidad de y hacia los empleados.-** Nuestros empleados son el recurso más valioso, es por ello que se crea un trato presidido por el respeto mutuo y fomentar un ambiente de comunicación abierta honesta.
- b. **Igualdad de oportunidad en el trabajo.-** G&G constructora apoya y se rige por todas las normas y leyes aplicables en lo concerniente a la igualdad de oportunidades de empleo. Es por eso que se tomara en cuenta las siguientes acciones:

Seleccionar y emplear individuos solamente en base a sus capacidades, experiencia, formación, inteligencia e integridad.

Formar, compensar, ascender, trasladar, baja de categoría o despedir a individuos en base a las necesidades, resultados demostrados dentro de la empresa.

Fomentar el crecimiento del individuo para su propio desarrollo y la mejora de sus resultados.

Proporcionar total igualdad a todos los empleados a través de prácticas de gestión y procedimientos operativos.

- c. **Deberes en el trabajo.-** Cada trabajo es importante para el funcionamiento efectivo de toda la empresa. Se espera la responsabilidad con respecto a la asistencia y puntualidad en el trabajo, que sigan las directrices marcadas por el jefe inmediato.
- d. **Comunicación Interna.-** Para enviar comunicaciones internas, se deberá respetar el nivel jerárquico, remitiendo una copia a los colaboradores que tengan relación con el objeto.
- e. **Forma de impartir las instrucciones.-** Sus órdenes verbales o estrictas que impartan a sus colaboradores deberán estar marcadas, siempre, dentro de los procedimientos autorizados y serán ser claras y comprensibles.
- f. **Intimidación y Acoso.-** Se reprueba todo tipo de acoso, sea verbal, físico, visual o sexual, esto es cualquier acción persecutoria o de apremio, tales como solicitar o conceder favores que puedan tener carácter o intención sexual, prevaleciendo de superioridad laboral o afectando de cualquier modo la dignidad de la mujer o del hombre en el trabajo.

- g. Del consumo de Sustancias Alcohólicas, Estupefacientes, y Psicotrópicas.-** Es prohibido el consumo, venta, fabricación, distribución, posesión o utilización de drogas ilegales, al igual que el hecho de llevar consigo o encontrarse bajo efecto de sustancias estupefacientes o psicotrópicas. En caso de verificarse tal situación, o hallarse en los lugares de trabajo bajo efecto de bebidas alcohólicas, se realizarán pruebas necesarias y será razón suficiente para terminar la relación laboral sin perjuicio de las sanciones legales respectivas.

## **DE LAS RELACIÓN CON LAS AUTORIDADES Y OTROS GRUPOS EXTERNOS.**

- a. Relaciones con las entidades públicas y las autoridades.-** Las relaciones con las entidades y organismos del estado como: el municipio de Urcuquí, el MIDUVI, y demás, se manejarán través de empleados autorizados por la gerencia general u deberán estar guiados por un espíritu de estrecha cooperación, cordialidad y respeto, sin perjuicio de mantener la confidencialidad.
- b. Proveedores.-** Para la adquisición de materia prima o servicios se deberá aplicar el principio de invertir con prudencia, pagando el precio justo para conseguir la más alta calidad que permita optimizar el destino de los recursos en beneficio de los clientes y asociados de la constructora

## **DE LOS RECURSOS INTERNOS.**

- a. Utilización de los recursos internos.-** los empleados están obligados a respetar y velar por la conservación de los bienes, activos, software, información y herramientas, tangibles e intangibles de la empresa e impedir que las instalaciones sean ocupados por terceros en beneficio propio o ajeno. La materia prima, y las instalaciones, se ponen a disposiciones de los empleados para su uso y fines exclusivos de los negocios de la constructora.
  
- b. Cuidado y utilización de los recursos internos.-** Con el fin de optimizar los recursos disponibles, los empleados deberán, en la medida de lo posible, adoptar medidas oportunas y razonables para restringir los gastos.

## CAPÍTULO VII

### 7. ESTUDIO DE IMPACTOS

#### 7.1.IMPACTOS

##### 7.1.1. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Comprende la identificación de los efectos e impactos que tiene el proyecto en el entorno donde se va a realizar el proyecto, nos ayuda a entender que nivel de impactos tiene el proyecto y quién se ha beneficiado. Para su valoración se identificara los principales impactos con sus respectivos indicadores y para ello se fijara una escala de valoración que se presentará a continuación:

**CUADRO Nº 97 VALORACIÓN DE IMPACTOS**

NIVEL	VALOR NUMERICO
ALTO	3
MADIO	2
BAJO	1

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

##### 7.1.2. IMPACTO ECONÓMICO

**CUADRO Nº 98 IMPACTO ECONÓMICO**

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Riesgo de inversión						X		2



Nivel de Ingresos							X	3
Sueldos y salarios							X	3
Posicionamiento en el mercado					X			1
<b>TOTAL</b>								9

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{\sum de\ impactos}{número\ de\ impactos}$$

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{9}{4}$$

*Nivel de impacto* = 2,25 Impacto medio bajo positivo

### Análisis:

**RIESGO DE INVERSIÓN:** En el proyecto se puede apreciar que la inversión financiada es demasiado significativo por lo que existe un riesgo en sus pagos, pero con el tiempo y el trabajo de la empresa se lo irá recuperando debido a que la inversión es a largo plazo y se puede cubrir cuando la empresa comience sus actividades.

**NIVEL DE INGRESOS:** El nivel de ingresos que el proyecto generará se nota desde los primeros años debido a que el precio del producto a la venta es significativo y se observa que con el pasar del tiempo se incrementan; pero el nivel de ingresos puede variar debido al incremento de consumidores del producto.

**SUELDOS Y SALARIOS:** En el proyecto se puede observar que uno de los gastos que impacta al proyecto es los sueldos y salarios del personal administrativo como de la mano de obra directa debido a que se requiere

de fuerza laboral física e intelectual, y el pago a su trabajo los motiva a laborar con más empeño es por eso que genera un impacto positivo.

**POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO:** Dentro del proyecto se espera obtener un buen posicionamiento en el cantón debido a que no existe oferta con la cual el mercado pueda competir y a través de la publicidad se busca atraer consumidores del producto.

### 7.1.3. IMPACTO SOCIAL

**CUADRO Nº 99 IMPACTO SOCIAL**

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Calidad de vida						X		2
Seguridad laboral						X		2
Generación de empleo							X	3
<b>TOTAL</b>								<b>7</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{\Sigma\ de\ impactos}{número\ de\ impactos}$$

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{7}{3}$$

$$Nivel\ de\ impacto = 2,33\ Impacto\ medio\ bajo\ positivo$$

**Análisis:**

**CALIDAD DE VIDA:** Con el proyecto la población del cantón podrá acceder a una vivienda digna que cubra todas las necesidades que la gente a un precio al cual pueda acceder, construida con materiales de prima calidad y de esta manera mejorar la calidad de vida a la que muchos están acostumbrados a tener hoy en día.

**SEGURIDAD LABORAL:** El personal que labora en la empresas se registrá bajo las leyes que se encuentran vigentes en nuestro país, antes de empezar las actividades de la empresa se realizara la firma de los debidos contratos para el área administrativa y para el área operativo el contrato se lo realizará por obra, de esta manera se asegurara la estabilidad laboral de los trabajadores.

**GENERACIÓN DE EMPLEO:** El proyecto necesitara personal para la construcción de las viviendas es por eso que su impacto en este indicador es alto ya que personas que conozcan sobre el tema podrán acceder a un puesto, con un debido análisis de conocimientos.

#### 7.1.4. IMPACTO AMBIENTAL

**CUADRO Nº 100 IMPACTO AMBIENTAL**

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación de desechos		X						-2
Contaminación de ruido			X					-1
Contaminación ambiental			X					-1
<b>TOTAL</b>								<b>-4</b>

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma \text{ de impactos}}{\text{número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{-4}{4}$$

*Nivel de impacto* = −1 Impacto bajo negativo

### **Análisis:**

**CONTAMINACIÓN DE DESECHOS:** En el proyecto por ser de construcción si existe contaminación al momento de realizar la obra debido a la cantidad de material que se utiliza, pero la empresa tratará de reducir su impacto, utilizando el material necesario para la construcción y limpiando los desperdicios que sobren.

**CONTAMINACIÓN DE RUIDO:** La empresa tratara de que la los obreros ocupen su tiempo laboral de acuerdo a la ley para que la contaminación del ruido al utilizar sus equipos y herramientas al momento de la construcción disminuya en horas de la tarde y noche para que la población de los alrededores pueda descansar.

**CONTAMINACIÓN AMBIENTAL:** Por el manejo de materiales que pueden contaminar el ambiente la empresa se comprometerá que por cada conjunto habitacional existirá un área verde que ayude a la protección del ambiente y compensar un poco por el terreno a utilizar en la construcción, para reducir el impacto que pueda causar.

### 7.1.5. IMPACTO EMPRESARIAL

**CUADRO N° 101 IMPACTO EMPRESARIAL**

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Estrategias de mercado						X		2
Competencia						x		2
Satisfacción de necesidad						X		2
<b>TOTAL</b>								6

**ELABORADO POR:** La Autora

**AÑO:** 2013

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{\Sigma\ de\ impactos}{número\ de\ impactos}$$

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{6}{3}$$

$$Nivel\ de\ impacto = 2\ Impacto\ medio\ positivo$$

#### **Análisis:**

#### **ESTRATEGIAS DE MERCADO:**

La empresa deberá estar en constante mejora e innovación con modelos de viviendas cada cierto tiempo realizando un estudio de mercado para brindar a sus clientes nuevos diseños y así conseguir el objetivo de ventas o incrementar las mismas.

#### **COMPETENCIA:**

En este indicador la empresa no sufre mucho debido a que dentro del cantón no existe ninguna empresa que se dedique a esa actividad pero no hay que descartar que la competencia se encuentra en el cantón más cercano que es Ibarra, por lo cual la empresa no debería descuidar sus estrategias y mejorarlas cada vez que sea necesario.

#### SATISFACIÓN DE NECESIDADES:

Las viviendas que la empresa construirá satisficieran las necesidades de la población de confort, seguridad y la más importante de tener un techo donde vivir.

## 7.2. MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

CUADRO Nº 102 IMPACTO GENERAL

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
ECONÓMICO						X		2,25
SOCIAL						X		2,33
AMBIENTAL			x					-1
EMPRESARIAL						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>5,58</b>

ELABORADO POR: La Autora

AÑO: 2013

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{\Sigma\ de\ impactos}{número\ de\ impactos}$$

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{5,58}{4}$$

*Nivel de impacto* = 1,39 Impacto bajo positivo

**Análisis:**

El impacto general del proyecto es Bajo Positivo; lo que hace posible la implementación de la empresa, y la factibilidad del proyecto de construcción de viviendas en el cantón Urcuquí.

## **CONCLUSIONES.**

- a) Existe condiciones favorables para desarrollar el proyecto de construcción, debido a que las condiciones de vida de la población y sus necesidades en cuanto a construcción de viviendas o remodelación de viviendas no han sido satisfecha y continúan existiendo dentro del cantón, también se pudo determinar las zonas urbanas, riesgos que existen por la ubicación y la extensión territorial con la que cuenta el cantón.
- b) Existe una gran demanda potencial a satisfacer de viviendas, gracias a que no se encuentra ningún tipo de empresa que les brinde los servicios de construcción, al mismo tiempo el desarrollo que la población tendrá por el proyecto del gobierno aumentará la demanda nacional e internacional; también se observó y analizó la posible oferta existente dentro y fuera del cantón Urcuquí.
- c) El proyecto es rentable dentro de los 5 años próximos gracias a que sus evaluadores financieros fueron positivos; y que la inversión que necesita el proyecto es recuperable en corto tiempo dando como resultado una buena rentabilidad para la empresa.
- d) La empresa empezará su actividad como persona natural ya que se encuentra formada por miembros familiares, además su estructura organizacional y funcional permitirá que los procesos se encuentre estructurados de manera que permitan a los funcionarios y



empleados de la empresa desarrollar sus actividades de manera fácil, rápida y segura.

- e) El proyecto tiene un impacto bajo positivo, lo que hace posible la creación de la empresa dentro del cantón.

## **RECOMENDACIONES.**

- a) Es importante que para realizar un proyecto habitacional siempre se llegue a conocer la ubicación, la situación demográfica, geográfica, social, económica en la que el cantón se encuentra con el fin de pronosticar la factibilidad del proyecto.
- b) Al determinar la gran demanda potencial que el cantón tiene actualmente en la adquisición o remodelación de viviendas se determina que la creación y ejecución del proyecto dentro del cantón es necesaria, para llegar a cubrir un porcentaje de las necesidades con las que actualmente cuenta la población.
- c) El precio de la vivienda está de acuerdo o dentro del rango que la competencia establece dentro del mercado para una vivienda de consumo masivo, sin dejar a un lado los costos que la vivienda necesita para llegar a cubrir una necesidad con la que la mayoría de la población sueña satisfacer y poder acceder para mejorar su calidad de vida.
- d) La creación de la empresa es recomendable debido a que dentro del estudio se observó una gran rentabilidad en la construcción de viviendas de acuerdo a la demanda por cubrir dentro del cantón.

- e) La realización de la evaluación de impactos nos permite y ayuda a diseñar políticas para la empresa al examinar los efectos que genere la creación del proyecto, se determina que la creación de la inmobiliaria es factible debido a que el impacto que causará la implementación de la empresa es positivo y que con buenas estrategias se lo mantendrá en ese rango.

## BIBLIOGRAFÍA

BACA, U. (2007). *Evaluación de Proyectos*. INTERAMERICANO: MC GRAW HILL.

BRAVO, M. (2010). *Contabilidad General*. Quito: Escobar.

BUENO, E. (2009). *Estrategias en el mundo inmobiliario*. Mexico: MAC -Gill.

CÓRDOBA, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE.

FIERRO, Á. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: ECOE.

GARCIA, A. (2005). *Empresas Inmobiliarias y constructoras* .

GRIFFIN, R. (2011). *Administración*. México.

KOTLER, P. (2007). *Fundamentos de Marketing*.

RIVERA, J. (2008). *Dirección de Marketing Fundamentos y aplicación*. Madrid: ESIC .

SAPAG, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación*. Chile: PEARSON.

SRI. (s.f.). Recuperado el 15 de JUNIO de 2013, de SRI:  
<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

ZURITA, J. (2004). *Diccionario Básico de la Construcción*. Barcelona: CEAC.

## LINKOGRAFÍA

*BCE.* (s.f.). Recuperado el 25 de JUNIO de 2013, de BCE:  
<http://www.bce.fin.ec/>

*Buenas Tareas.* (s.f.). Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de  
Buenas Tareas : [www.buenas tareas.com/ensayos/caracteristicas-de-la-empresa/3890266](http://www.buenas tareas.com/ensayos/caracteristicas-de-la-empresa/3890266)

*CFN.* (s.f.). Recuperado el 28 de JUNIO de 2013, de CFN:  
[http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1393&Itemid=831](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1393&Itemid=831)

*COPYRIGHT.* (2012). *De Conceptos.* Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de De Conceptos: <http://deconceptos.com/ciencias-naturales/objetivo>

*GROSS, M.* (23 de Mayo de 2010). *Bligoo.* Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Bligoo:  
<http://manuelgross.bligoo.com/content/view/801220/Conceptos-sobre-la-Estructura-Organizacional.html>

*INEC.* (s.f.). Recuperado el 20 de MAYO de 2013, de INEC:  
<http://www.inec.gob.ec/home/>

*MERCADO LIBRE.* (s.f.). Recuperado el 20 de JUNIO de 2013, de MERCADO LIBRE: [http://listado.mercadolibre.com.ec/suministros-de-papeleria#D\[A:suministros-de-papeleria,B:0\]](http://listado.mercadolibre.com.ec/suministros-de-papeleria#D[A:suministros-de-papeleria,B:0])

*Monografias.* (s.f.). Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Monografias: [www.monografias.com/trabajo75/caracteristicas-tipos-empresas/caracteristicas-tipos-empresa2.shtml](http://www.monografias.com/trabajo75/caracteristicas-tipos-empresas/caracteristicas-tipos-empresa2.shtml)

OVED, H. (07 de Noviembre de 2012). *Wikipedia*. Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Wikipedia:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura\\_funcional](http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura_funcional)  
POLANCO, L. (30 de Abril de 2013). *Wikipedia*. Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Wikipedia:  
<http://es.wikipedia.org/wiki/Vivienda>

PONCE, G. (05 de Octubre de 2012). *Slideshare*. Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Slideshare:  
<http://www.slideshare.net/ponceguillermo71/concepto-de-mision-y-vision>

ROJO, D. (27 de Abril de 2013). *Wikipedia*. Recuperado el 22 de Mayo de 2013, de Wikipedia:  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Construcci%C3%B3n>

# ANEXOS

## ANEXO Nº 1 ENCUESTA DE LOS CONSUMIDORES



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**OBJETIVO:** Recaudar información sobre la situación de viviendas de la población del cantón Urcuquí. Los resultados obtenidos serán muy importantes para diseñar un Proyecto de creación de una empresa dedicada a la construcción de viviendas o conjuntos habitacionales dentro del cantón.

Solicitamos su colaboración en la realización de la presente encuesta; marque con una (x) la respuesta que considere correcta.

#### GÉNERO

MASCULINO ( )

FEMENINO ( )

#### 1. ¿Qué tipo de vivienda tiene actualmente?

Casa ( )  
Departamentos ( )  
Otros ( ) \_\_\_\_\_

#### 2. Su vivienda es:

Propia ( ) En Anticresis ( )  
Arrendada ( ) Otros ( ) \_\_\_\_\_  
Prestada ( )

#### 3. ¿Su vivienda cumple con necesidades que permitan cubrir condiciones de privacidad, confort, recreación y seguridad?

Todos ( )  
Algunos ( )  
Ninguno ( )

4. ¿Cree que el desarrollo del Proyecto YACHAY traerá como consecuencia una gran migración de personas al cantón?

Si ( ) No ( )

Porque \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. ¿Cree que es importante la creación de una empresa inmobiliaria dentro del cantón?

Muy Importante ( )

Importante ( )

Poco Importante ( )

6. ¿Cuál de estos caminos adoptaría para contar con su vivienda propia?

Comprar el terreno y luego construir ( )

En construcción ( )

Comprar una vivienda terminada ( )

7. ¿Cuáles de los siguientes servicios le gustaría que brinde una empresa inmobiliaria?

Asesoramiento Técnico para la construcción ( ) Diseño de Interiores ( )

Realización de trámites legales ( ) Todas las anteriores ( )

Remodelación de viviendas ( )

8. ¿Qué tipo de vivienda le gustaría adquirir?

Pre- fabricada ( ) Ladrillo o Adobe tratado ( )

Hormigón Armado ( ) Todas las Anteriores ( )

9. ¿Qué alternativas escogería para adquirir un servicio de construcción?

Precios ( ) Tipo de servicio ( )

Calidad del material ( ) Todas las anteriores ( )

Ubicación de la empresa inmobiliaria ( )

10. ¿Cómo estaría dispuesto a pagar la construcción o remodelación de su vivienda?

Contado ( )



Crédito Bancario ( )

Crédito que ofrezca el ofertante ( )

**11. ¿Cree que una empresa inmobiliaria ubicada en el cantón ayudaría al desarrollo económico y social?**

Si ( ) No ( )

Porque \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO Nº 2 ENCUESTA A LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

### ENCUESTA REALIZADA A LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE VIVIENDAS

**OBJETIVO:** Analizar el comportamiento, las tendencias de diseño, planificación de la construcción y la venta de las viviendas.

1. ¿Cree usted que en la provincia de Imbabura se ha incrementado la demanda de viviendas?

SI ( ) NO ( )

**PORQUE** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. ¿Desde su punto de vista que tipo de vivienda es más utilizada por la población?

Casas ( )  
Departamentos ( )  
Villas ( )  
Mediagua ( )

3. ¿Considera que el costo del material necesario para la construcción en la actualidad es?

Alto ( )  
Normal ( )  
Barato ( )

4. ¿En la actualidad considera que el costo de la mano de obra es?

Muy Cara ( )  
Cara ( )  
Normal ( )

Barata ( )

**5. ¿Cuál de las siguientes opciones considera necesaria para bajar los costos en la construcción de viviendas?**

- Bajos precios en los materiales ( ) Terrenos baratos ( )  
( )  
Materiales libres de impuestos ( ) Compra a la por mayor de materiales ( )  
( )  
Comprando productos nacionales ( ) Sistemas Alternativos ( )  
Mano de Obra ( ) Todas las anteriores ( )

**6. ¿Qué tiempo se demora una construcción de una vivienda?**

- 1 mes a 3 meses ( ) 10 meses a 12 meses ( )  
4 meses a 6 meses ( ) Más de 12 meses ( )  
7 meses a 9 meses ( )

**7. ¿Cuál considera el número apropiado de personas para construir una vivienda?**

- De 1 a 5 personas ( ) De 11 a 15 personas ( )  
De 6 a 10 personas ( ) Más de 15 personas ( )

**8. ¿Cuál de los siguientes precios bordea una vivienda terminada?**

- 15.000 - 30.000 ( )  
30.000 - 45.000 ( )  
45.000 - 60.000 ( )  
Más de 60.000 ( )

**9. ¿Cuánto tiempo es necesario para la aprobación legal de los trámites correspondientes antes de la construcción?**

- 1 mes a 3 meses ( ) 10 meses a 12 meses ( )  
4 meses a 6 meses ( ) Más de 12 meses ( )  
7 meses a 9 meses ( )

**10. ¿Considera que la construcción de la ciudad del conocimiento (YACHAY) incrementara la demanda de viviendas en el cantón Urcuquí?**

SI ( ) NO ( )

**PORQUE** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**11. ¿Qué tipo de viviendas considera necesaria para construir dentro del cantón observando que sus pobladores en su mayoría se dedican a la agricultura?**

Casas de bloque (    )  
Casas prefabricadas (    )  
Otras (    ) \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO N° 3 PROFORMA COMPUTADORAS PARA INGENIEROS



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

**Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES**

RUC: 0701084121001


**CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N° 466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA**

Para Transferencias: Banco Proamerica Cta.Cte. 1001226013

**PROFORMA 2-824**

Cliente : GUDIÑO KATHERINE  
RUC : 1003294301  
Direccion: SECUNDINO PEÑAFIEL 291 Y RICARDO SANCHEZ  
Teléfono : 2607688  
Fecha Envío: 12/06/2013

**Contacto:**  
Srta. Karen Cordova  
**ASESOR COMERCIAL**  
Cel. 0980700385  
Ofic. 2640 333 / 2608 010

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
3	<b>COMPUTADORES ORIGINALES</b> Case ATX Board Intel DH61BF LGA 1155 DDR3 (3 años de garantía) Procesador Intel Core i5-3330 3Ghz 6M 3G (3 años de garantía) Disco duro 1 TB SATA PC Seagate 7200Rpm Dimm 4 Gb DDR3 PC-1333Mhz Kingston (3 años de garantía) DVD Samsung Super Multi 16x SATA Lector Externo Monitor 18.5" LED LG 19EN33S-B 1360x768 Teclado Genius Mouse Genius Parlantes Genius Regulador Forza 1200VA 600W 110V Supresor de Picos FORZA 6 tomas 110V Pad Mouse diseño Cobertor Normal 19" LCD Windows 8 SL 32 Bits <b>ORIGINAL</b>	691.96	2,075.89
 <b>Firma Autorizada</b>			
		<b>SUBTOTAL</b>	2,075.89
		<b>IVA 12%</b>	249.11
		<b>TOTAL</b>	2,325.00

**La Garantía y Confianza  
es lo más importante...**

# ANEXO Nº 4 COMPUTADORES PARA AREAS ADMINISTRATIVAS Y BODEGA



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

**Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES**

RUC: 0701084121001


**CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N° 466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA**

Para Transferencias: Banco Proamerica Cta.Cte. 1001226013

**PROFORMA 2-824**

Cliente : GUDIÑO KATHERINE  
RUC : 1003294301  
Direccion: SECUNDINO PEÑAFIEL 291 Y RICARDO SANCHEZ  
Teléfono : 2607688  
Fecha Envío: 12/06/2013

**Contacto:**  
Srta. Karen Cordova  
**ASESOR COMERCIAL**  
Cel. 0980700385  
Ofic. 2640 333 / 2608 010

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
4	<b>COMPUTADORES ORIGINALES</b> Case ATX 500W/600W Colores Board Biostar H61MLV/1155/DDR3 Procesador Intel Pentium G2020 2.9G 3M I Disco duro 500 Gb SATA Segate 7200Rpm Dimm 2 Gb DDR3 PC-1333Mhz Kingston DVD Samsung Super Multi 16x SATA Lector Multi Card 3.5" Interno Monitor 18.5" LED AOC WallMount Teclado Klip KKS-050 USB Mouse Optico Klip KMO-102 PS2/USB Parlantes Klip KES-210 Mini Conexion USB Regulador Forza 1200VA 600W 110V Supresor de picos Omega 6 tomas Pad Mouse Diseños Cobertor Normal 19" LCD Windows 8 SL 32 Bits <b>ORIGINAL</b>	489.29	1,957.14
			
		<b>SUBTOTAL</b>	1,957.14
		<b>IVA 12%</b>	234.86
		<b>TOTAL</b>	2,192.00

**La Garantía y Confianza  
es lo más importante...**

## ANEXO Nº5 PROFORMA DE IMPRESORAS



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

**Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES**

RUC: 0701084121001


**CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N° 466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA**

Para Transferencias: Banco Proamerica Cta.Cte. 1001226013

### PROFORMA 2-824

Cliente : GUDIÑO KATHERINE  
RUC : 1003294301  
Direccion: SECUNDINO PEÑAFIEL 291 Y RICARDO SANCHEZ  
Teléfono : 2607688  
Fecha Envío: 12/06/2013

**Contacto:**  
Srta. Karen Cordova  
**ASESOR COMERCIAL**  
Cel. 0980700385  
Ofic. 2640 333 / 2608 010

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
6	MULTIFUNCION EPSON L210 CON SISTEMA CONTINUO ORIGINAL	209.82	1,258.93
1	PLOTHER HP 111 CON BANDEJA	767.86	767.86
		<b>SUBTOTAL</b>	2,026.79
		<b>IVA 12%</b>	243.21
		<b>TOTAL</b>	2,270.00

**La Garantía y Confianza  
es lo más importante...**



## ANEXO N° 6 PROFORMA DE MATERIALES Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO

PROHIERROS S.C.C

1091739417001

AV. VICTOR M GUZMAN Y JUAN LEON M

2607638 - 2604005

Proforma: 1000000395

Cliente : CONSUMIDOR FINAL

Direccion: IBARRA

Fecha : 2013/06/12

Cedula/RUC : 999999999999

Telefonos : 062

Codigo	Barras	Descripcion	UM.	Canti.	P.Venta	Descuento	Total
30180	90909030180	CONCRETERA BAGANT C15-350 13HP M/HONDA	UN	1.00	2,965.000	.00	2,965.000 *
30181	90909030181	ELEVADOR T/PLUMA BG-300KG 30M 13HP HONDA	UN	1.00	2,449.000	.00	2,449.000 *
01790	02050301790	ZAPAPICO BELLOTA (PULIDO)	UN	5.00	9.668	.00	48.340
04757	02050304757	CABO DE PICO	UN	5.00	1.189	.00	5.947 *
01751	02050201751	PALANCON CUADRADO BELLOTA	UN	5.00	9.816	.00	49.083 *
12292	02051212292	MARTILLO DE 25 FANASTIL	UN	5.00	4.537	.00	22.685 *
01918	02051101918	SERRUCHO DE 20 BELLOTA	UN	3.00	11.462	.00	34.387 *
07506	02909007506	BALDES PLASTICOS	UN	4.00	1.180	.00	4.720 *
29964	01220129964	TANQUE VACIO / THINER	UN	4.00	15.000	.00	60.000 *
11032	02051511032	FLEXO. SM. STANLEY AMARILLO 30615-30496	UN	5.00	5.428	.00	27.140 *
02401	01210102401	CARRETILLA SISEC REFORZADA C-102	UN	5.00	48.906	.00	244.530 *
26366	02051826366	ESPATULA DE 5 STANLEY	UN	5.00	2.135	.00	10.676 *
01893	02051001893	BAILEJO AZUL D BELLOTA	UN	5.00	10.227	.00	51.135 *
29069	02050929069	LLANA LISA FANASTIL 13 X 28CM	UN	5.00	5.271	.00	26.355 *
27738	02053027738	COMBO C/CABO HANSA 16LBS.	UN	4.00	27.800	.00	111.203 *
04937	02309004937	PIOLA # 4 PONTE SELVA CONO	UN	3.00	2.325	.00	6.975 *
31043	02054131043	PLUMADA/BRONCE GRANDE TJB 2 1/2" 300GR	UN	5.00	3.635	.00	18.178 *
28139	02052128139	NIVEL DE 16" FANASTIL	UN	4.00	6.801	.00	27.207 *

PROHIERROS SCC.

Auto: 12887 por:

Cliente:

SON: SEIS MIL OCHO CIENTOS NOVENTA Y SEIS , 27/100

Precios sujetos a cambio sin previo avis

TOTAL IMPONIBLE (*)	6,114.22
+ TOTAL NO IMPONIBLE	48.34
- DESCUENTOS	.00
+ I. V. A.	733.71
+ OTROS CARGOS	.00
TOTAL PROFORMA	6,896.27



## ANEXO Nº 8 PROFORMA DE LOS MUEBLES DE OFICINA



### PROFORMA

Nº02433

RUC:1001200151001

Ibarra, 12 de JUNIO /2013

Cliente: **KATHERINE GUDIÑO**

Dirección: **IBARRA**

Ruc: **#1003294301**

TELF: 2607688

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
6	ESTACIÓN DE TRABAJO Modelo "BIG ECO" Elaborada en Melamínico Duraplac Doble Cara de 25mm Con filo PVC muy resistente, Tamaño 1.40cm x 1.60cm con "L", Contiene 1 Faldón en Melamínico, 1 Placa Latera, 1 Base Mixta (Metal y Melamínico) (1) Cajonera Triple en Melamínico con seguridad para las 3 gavetas, (1) Porta Teclado de Riel con portatápices frontal (1) Pasacable Redondo de plástico.	218,75	1.312,50
8	SILLA OPERATIVA "FOCUS" Nacional C/brazos Espaldar Semireclinable sistema de regulación de altura, Base 5 Puntas con garruchas Plásticas Tapiz en cuerina Negra.	77,68	466,08
21	SILLAS VISITA APILABLE MODELO "ERGO" (Sensa) Estructura en tubo redondo 7/8 x 1,2mm. Acabados en Pintura Electrostatica y Texturizada Su Asiento y Espaldar son Anatómicos y está provistos de tuercas Tem. Tapiz: Cuerina Negra. Sin Brazos.	34,82	731,22
1	MESA DE REUNIONES OVALADA, Elaboradas en Melamínico de 25mm Doble Cara Con filo PVC muy resistente, Tamaño 2.10*1.05cm con Base o Estructura metálica Especial. (10-12P)		254,46
5	ARCHIVADOR O CANCEL AÉREO, Fabricados en Melamínico Tamaño 0,90cm de Ancho x0,40cm de Alto x 0,30cm de Profundidad. Con Sistema de riel Interno en la Tapa. Con Chapa de Seguridad.	66,96	334,80
3	MUEBLE CREDENZA ESTÁNDAR, Elaborada en Melamínico Tamaño 0,70cm de Alto, 150cm de Largo x 0,40cm de Profundidad, con 4 puertas		
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		<b>Subtotal</b>	<b>3.099,06</b>
Forma de Pago: 60% al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		<b>IVA 12%</b>	
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación <b>PASAN..</b>		<b>TOTAL \$</b>	<b>3.099,06</b>

## ANEXO Nº 9 PROFORMA DE MUEBLES Y ENSERES

**PROFORMA**  
**Nº02433**

**RUC:1091734547001**

Ibarra, 12 de JUNIO /2013

**Cliente: KATHERINE GUDIÑO**

**Dirección: IBARRA**

**TELF: 2607688**

**Ruc: #1003294301**

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
1	<div style="text-align: right;">VIENEN.</div> <p>en Melamínico (2 con Seguridad) , con Divisiones Internas, MESA Para Computador, Elaborada en melamínico duraplac doble cara de 19mm con filo PVC muy resistente, Tamaño 0.90cm x 0.50cm Con Espacio para CPU, Con Porta Teclado, (1) Pasacable Redondo, Espacio para porta papeles.</p>	165,18	<p>3.099,06</p> <p>495,54</p> <p>61,61</p>
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal	3.656,21
Forma de Pago: 60% AL Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Treinta Días		IVA 12%	438,75
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		TOTAL \$	4.094,96

Entregué Conforme  
**Irene Játiva**

Recibí Conforme

## ANEXO Nº 10 TASAS DE INTERES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Tasas de Interés			
JUNIO 2013 (*)			
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35
4. <u>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO</u> (según regulación No. 009-2010)			
<u>TASA BÁSICA</u> DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.53	Tasa Legal	8.17
Tasa Activa Referencial	8.17	Tasa Máxima Convencional	9.33

## ANEXO Nº 11 CONDICIONES DEL PRESTAMO DE LA CFN

CONDICIONES <sup>1/</sup>	1. CREDITO DIRECTO PARA EL DESARROLLO
BENEFICIARIO FINAL – ESPECIFICIDAD SOBRE EL SUJETO DE CRÉDITO	Personas naturales y jurídicas
SEGMENTO	PYME, Productivo Empresarial y Productivo Corporativo
MODALIDAD	Operación por operación
METODOLOGÍA DE RIESGOS	MRPP-PG
ACTIVIDADES FINANCIABLES	Ver Anexo A “Actividades Financiables”
MONTO MÍNIMO FINANCIAMIENTO	US \$ 50.000 (DIR-028-2011)
MONTO MÁXIMO FINANCIAMIENTO	Hasta el límite máximo definido en la Metodología de Riesgos de Crédito de Primer Piso
TASA	TPP-A

CONDICIONES <sup>1/</sup>	1. CREDITO DIRECTO PARA EL DESARROLLO
MONEDA	USD
DESTINO DEL CRÉDITO	a. Activos Fijos hasta 10 años b. Capital de Trabajo hasta 3 años
FINANCIAMIENTO CFN	a. Hasta el 70% para proyectos nuevos b. Hasta el 100% para proyectos en marcha c. Hasta el 60% para proyectos de construcción d. Hasta el 80% para proyectos de generación eléctrica (nuevos o en marcha. <b>(DIR-037-2011)</b> ) e. Hasta el 80% para proyectos de personas con discapacidad (proyectos nuevos) <b>(DIR-023-2013)</b>  <b>Disposición especial:</b> Para todos los proyectos nuevos, cuyo sector económico tenga un nivel de riesgo superior al máximo autorizado por el Directorio de la CFN, se podrá exigir un aporte adicional del cliente, a cuyo efecto se deberá contar con información específica del nivel de riesgo por producto, región y provincia <b>(DIR-010-2011)</b> .
APLICACIÓN DE PERÍODO DE GRACIA Y CASOS ESPECIALES	Sí aplica

CONDICIONES	1. CREDITO DIRECTO PARA EL DESARROLLO
CONDICIONES ESPECIALES	Programa de financiamiento para emprendedores (DIR-047-2011)
	<b>BENEFICIARIO FINAL</b> <b>(DIR-047-2011)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Personas naturales y jurídicas cuyo proyecto cuente con certificación de haber concluido el Programa Emprende Ecuador emitida por el MCPEC; y, <b>(DIR-047-2011)</b></li> <li>b) Personas naturales o jurídicas que presenten calificación por autoridad competente. <b>(DIR-047-2011)</b></li> <li>c) Personas naturales que hayan trabajado en negocios dedicados a los juegos de azar (casinos, salas de juego y/o bingos) y que cuenten con un proyecto de emprendimiento. <b>(DIR-031-2012)</b></li> </ul>
	<b>ACTIVIDADES FINANCIABLES</b> Adicionalmente se podrá considerar financiables las actividades pertenecientes a los 14 sectores productivos priorizados por la Matriz de Transformación Productiva. <b>(DIR-047-2011)</b>

	<b>MONTO MÍNIMO DE FINANCIAMIENTO (DIR-047-2011)</b>	USD 20.000 por sujeto de crédito <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>MONTO MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO (DIR-047-2011)</b>	USD 100.000 por sujeto de crédito <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>TASA (DIR-047-2011)</b>	TPP-A menos 1 punto.
	<b>FINANCIAMIENTO CFN (DIR-047-2011)</b>	Hasta el 80% para proyectos de emprendimiento <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>ANTIGÜEDAD DE LAS INVERSIONES (DIR-047-2011)</b>	Aplica para activos fijos y capital de trabajo operativo, conforme los plazos establecidos por CFN. En todos los casos, el monto reconocido por inversiones deberá ser reinvertido en el proyecto. <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>PATRIMONIO/ACTIVO TOTAL (DIR-047-2011)</b>	El sujeto de crédito deberá cumplir con una relación de Patrimonio / Activo Total mínima del 20%, al momento de aprobarse la operación, considerando la obligación contraída con la CFN. <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>MONTO DE LA LÍNEA (DIR-047-2011)</b>	USD 5.000.000.00. <b>(DIR-047-2011)</b>
	<b>Programa de apoyo financiero transporte público urbano, interprovincial e intercantonal (DIR-026-2012)</b>	
	<b>BENEFICIARIO FINAL (DIR-053-2011)</b>	Personas naturales o jurídicas, que hayan financiado la compra de buses a través del sistema financiero. (DIR-053-2011)
	<b>DESTINO (DIR-053-2011)</b>	Financiamiento de pasivos con el sistema financiero público y privado, cuyo destino haya sido la adquisición de buses urbanos interprovinciales e intercantonales de pasajeros. (DIR-053-2011)
	<b>FINANCIAMIENTO CFN (DIR-053-2011)</b>	Hasta el 100% del total de los pasivos (capital) (DIR-053-2011)
	<b>MONTO MÍNIMO DE FINANCIAMIENTO (DIR-044-2012)</b>	USD 20.000,00 (DIR-044-2012)
	<b>PLAZO (DIR-053-2011)</b>	Hasta 8 años, excepto para transporte urbano tipo bus cama baja motor posterior hasta 10 años. ((DIR-053-2011)
	<b>Programa Plan Tierras (DIR-054-2011) <sup>1/</sup></b>	

	<b>BENEFICIARIO FINAL</b> (DIR-054-2011)	Personas o jurídicas: cooperativas y/o asociaciones, registradas en el Plan Tierras, previa opinión jurídica interna que certifique su persona jurídica, siempre y cuando cumplan con todos los requisitos exigidos por la CFN. (DIR-054-2011)
	<b>DESTINO</b> (DIR-054-011)	Financiamiento para la adquisición de bienes inmuebles improductivos privados, o bienes inmuebles que formen parte del fideicomiso AGD-CFN no más impunidad (DIR-054-2011)
	<b>FINANCIAMIENTO CFN</b> (DIR-054-2011)	Hasta el 100% del bien inmueble. (DIR-054-2011)
	<b>PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL</b>	No aplica (DIR-054-2011)
	<b>CAPITAL SOCIAL / ACTIVO TOTAL</b>	No aplica (DIR-054-2011)

## ANEXO Nº 12 BASE IMPONIBLE Y CÁLCULO

Año 2013 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.180	-	0%
10.180	12.970	-	5%
12.970	16.220	140	10%
16.220	19.470	465	12%
19.470	38.930	855	15%
38.930	58.390	3.774	20%
58.390	77.870	7.666	25%
77.870	103.810	12.536	30%
103.810	En adelante	20.318	35%

### CÁLCULO:

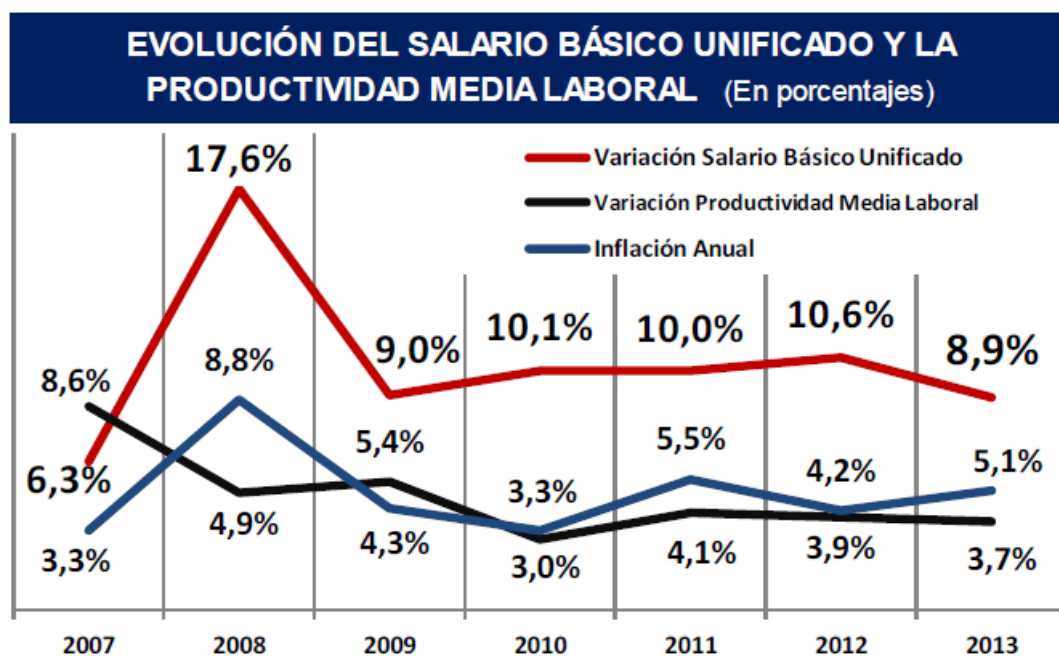
Utilidad – fracción básica	\$	\$	\$	\$	\$
	53.999,24	64.585,27	80.635,08	88.294,02	125.226,20
Total de la resta * porcentaje	\$	\$	\$	\$	\$ 43.829,17
	18.899,74	22.604,84	28.222,28	30.902,91	
Total de la multiplicación + impuesto fracción básica	\$	\$	\$	\$	\$ 64.147,17
	39.217,74	42.922,84	48.540,28	51.220,91	



ANEXO Nº 13 TARJETA DE PRESENTACIÓN DEL INGENIERO Y ARQUITECTO.



## ANEXO Nº 14 CÁLCULO DEL PORCENTAJE DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO Y LA PRODUCTIVIDAD MEDIA LABORAL



Fuente: CIG, INEC y BCE. 2013 son proyecciones.

	PORCENTAJES					TOTAL
	2009	2010	2011	2012	2013	
SALARIO BÁSICO	9,0%	10,1%	10,0%	10,6%	8,9%	9,75%

TOTAL PORCENTAJE PROYECCIÓN SALARIAL PARA EL PROYECTO:

Suma Salario Básico = 48,60

Porcentaje Salario Básico =  $48,60 / 5$

Porcentaje Salario Básico = 9.75%